№ 1 (895) январь 2016 г.

№ 1 (895)

Транспортная неделя в одном журнале

Транспорт

январь 2016 г.

Издается с 1998 г.

Транспорт

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Украинский "Шелковый путь" проложил рельсы по морю



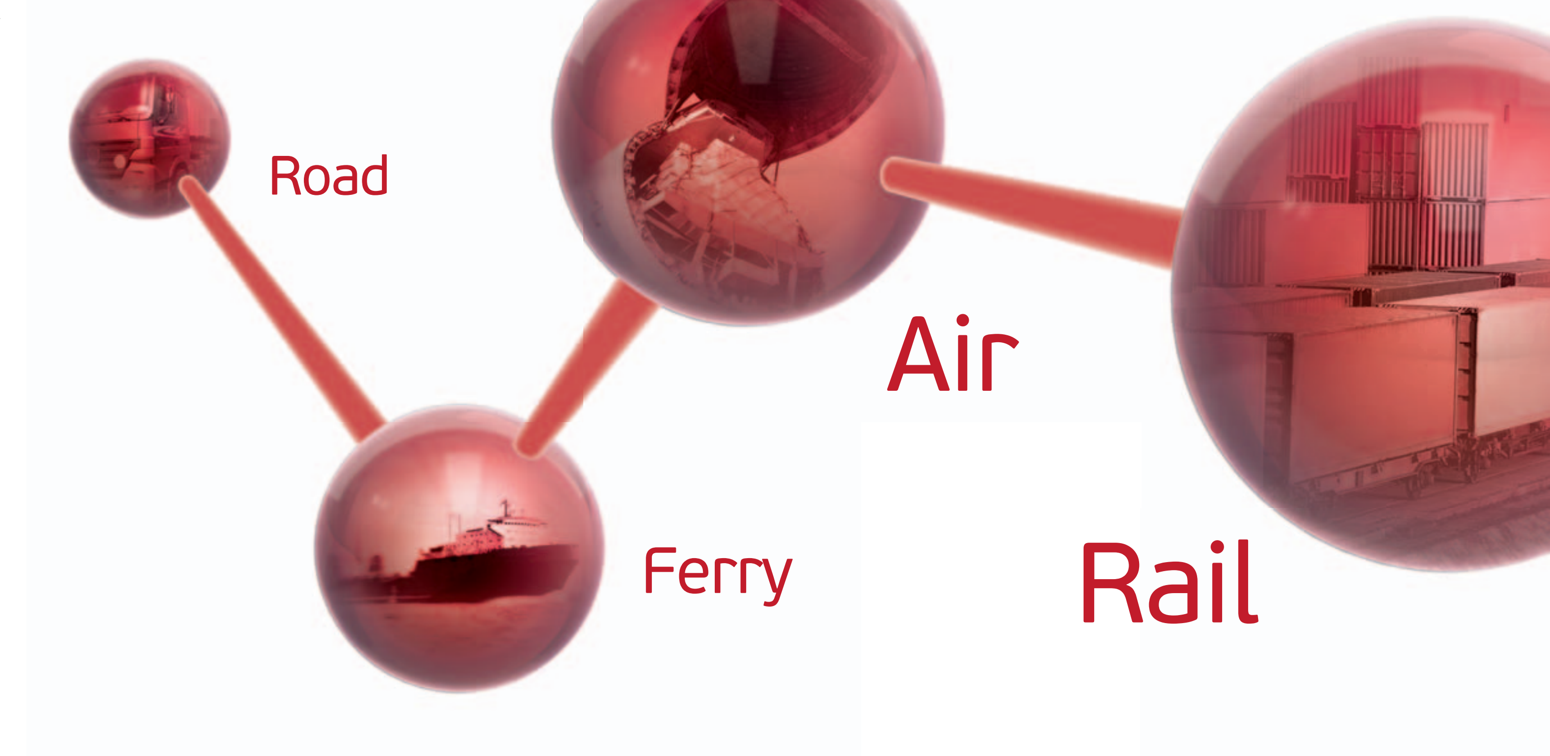
Лицензирование грузовых автомобильных перевозок: реалии и ближайшие перспективы



Внедрение в Украине международных стандартов электронного оформления и сопровождения грузовых авиаперевозок



Длинный извилистый путь, который привел ВТО к заключению Соглашения об упрощении торговли




Rail Transport
Организация
железнодорожных перевозок


Container Transport
Организация
контейнерных перевозок


Ferry Service
Организация
паромных перевозок


Air Freight
Организация
авиационных перевозок


Transshipment in Ports
Организация перевалки
грузов в портах


Routing
Составление
оптимального маршрута


Repacking of Cargo
Организация
перетарки груза


24-hour Support
Круглосуточная
сервисная поддержка


Security and insurance
Обеспечение услугами
по охране и страхованию грузов


Customs clearance
Таможенное
оформление грузов

Service center
P.O.Box 299, 65001
Odessa, Ukraine
+38 (048) 7 385 385
+38 (048) 7 385 375
cargo@plaske.ua



Energy in motion

Сервисный центр
А/я 299, 65001
г. Одесса, Украина
+38 (048) 7 385 385
+38 (048) 7 385 375
cargo@plaske.ua

www.plaske.com

Represents in Ukraine
Представитель в Украине

Cargo Agent – Freight Forwarder
Грузовой агент-экспедитор



JSC Lithuanian Railways



Navigation Maritime Bulgare JSC
















MICU License: AE Series No 293747 as of 26.06.2014. Лицензия МДСУ: Серия АЕ №293747 от 26.06.2014

-A4-190515-01



Поезд комбинированного транспорта «Викинг» — ваше логистическое решение быстрой, безопасной и дешевой доставки ваших грузов между Балтийским и Черноморским регионами.

VIKING Train is your logistics solution to fast, safe and cost-friendly delivery between Baltics and the Black Sea Region

Ильичевск Клайпеда 52 часа Дистанция 1766 км

From Illichivsk to Klaipeda — 52 hours. Distance 1766 km.

Контрейлерный поезд «Викинг» – это совместный проект Литовских, Белорусских, и Украинских железных дорог, компаний-операторов поезда, Клайпедского, Ильичевского и Одесского портов, который стартовал в 2003 году.

VIKING train, the joint project of Lithuanian, Belarusian and Ukrainian Railways, operation-companies, Klaipeda, Illichivsk and Odessa ports was launched in 2003.

Маршрут поезда: Одесса/Ильичевск - Киев - Минск - Вильнюс - Клайпеда и обратно.

Поездом осуществляются перевозки как 20 и 40 футовых универсальных и специализированных контейнеров, так и автопоездов (контрейлеров). Для грузов, перевозимых поездом «Викинг», администрациями железных дорог установлены специальные льготные тарифы.

Route: Odessa/Illichivsk – Kyiv – Minsk – Vilnius – Klaipeda and return.

Train carries both 20- and 40-foot containers, universal containers, special-purpose containers, truck trains (contrailers). VIKING offers special discount rates.

На сегодняшний день к проекту «Викинг» присоединились Болгарские, Молдавские и Румынские железные дороги. В перспективе планируется продление маршрута в Турцию и страны Скандинавии.

As for today Bulgarian, Moldavian and Romanian Railways joined VIKING project.
It is planned to extend the route to Turkey and Scandinavian countries.

Одной из целей является реализация высокотехнологического процесса «единого окна» и совершенствования организационной структуры таможенных процедур, содействие разработке и внедрению единого унифицированного товарно-сопроводительного документа.

One of the key goals is to introduce Single Window and improve the organizational framework of customs procedures, assistance in introduction of the single consignment note.

Stockholm
Helsinki
Klaipeda
Lietuvos Respublika
Kaunas
Minsk
Belarus
Korosten
Kiev
Ukraine
Kishinev
Odessa
Bucharest
Illichivsk
Poti
Batumi
Varna
Istanbul

Преимущества проекта / Benefits

- Меньшая по сравнению с другими видами транспорта стоимость перевозки
  Lower shipping cost, especially in comparison with other modes
- Фиксированный график перевозки, небольшое транзитное время
  Fixed schedule, reduced transit time
- Безопасность перевозки, сохранность грузов на всем пути следования
  Safety and security of goods
- Ускоренные таможенные и пограничные процедуры
  Facilitated customs and border procedures
- Соединение с морским сообщением Балтийского и Черного морей
  Linkage with Baltic and Black seas
- Уменьшение негативного воздействия на окружающую среду
  Environment-friendly

Возможности / Options

- Отправка грузов в контейнерах прибывших в морские порты Украины и Литвы
  Shipment of container goods from Ukrainian and Lithuanian seaports
- Стафировка и дальнейшая отправка грузов в контейнерах принадлежности железных дорог
  Stuffing and further shipment of goods in containers owned by the railways.
- Отправка автопоездов прибывших в морские порты на паромах или судах Ро-Ро
  Shipment of truck trains arrived at sea ports on ferries or ro-ro vessels

www.vikingtrain.com

а/я 299, 65001, Одесса, Украина
P.O.Box 299, 65001, Odessa, Ukraine
+38 (048) 7 385 385. Fax: +38 (048) 7 385 375
+38 (048) 7 288 288. Fax: +38 (048) 7 287 221
cargo@plaske.ua
plaske.ua

Подразделение «ЛГ Экспедиция» АО «Летувос гяляжинкяляй» предлагает свои услуги на благоприятных условиях:

- Перевозка грузов по Литовской железной дороге;
- Экспедирование грузов по железным дорогам других стран;
- Выбор оптимальных маршрутов и тарифов;
- Информация об условиях перевозки грузов и согласование их с условиями железнодорожных перевозок в других странах;
- Поиск и отслеживание вагонов по Литве и за рубежом;
- Специальные тарифы при перевозке контейнеров поездом «ВИКИНГ» по маршруту Драугисте (Клайпеда) – Колядичи (Минск) – Ильичёвск (Одесса) и обратно;
- Дополнительные услуги, связанные с перевозкой грузов по железной дороге.

По поводу услуг по железнодорожной логистике обращаться:

АО «Летувос гяляжинкяляй»
Дирекция по грузовым перевозкам
Отдел «ЛГ экспедиция»

Тел.: (+370 5) 269 3244, 269 3231, 269 3594, 269 3239, 269 3254
Факс: (+370 5) 269 3487
Эл. почта: lg.ekspedicija@litrail.lt

Mindaugo g. 12/14,
LT-03603 Vilnius
Lietuva





МАРИУПОЛЬСКИЙ ПОРТ внедряет новый комплекс по перевалке листовой стали

Со времени вступления Украины в ВТО (Всемирную Торговую Организацию) в 2008 г. отечественные металлургические комбинаты стали наращивать экспортный грузопоток готовой продукции. Если ранее в номенклатуре металлургических грузов, переваливаемых в Мариупольском порту, превалировали полуфабрикаты — слябы, стальная заготовка для проката — то с 2008 г. специалисты порта зафиксировали стабильный прирост отправок и продаж готовой продукции, в частности стали листовой. Так, к примеру, в 2009 г. из 7149 тыс. т переваленной в Мариупольском МТП металлопродукции 608,4 тыс. т пришлось на долю листа, а уже в следующем году из 8581 тыс. т всей металлопродукции листовая сталь составила 712,2 тыс. т. В самом Мариуполе имеется два металлургических комбината, которые выпускают листовую сталь. А один из них — комбинат им. Ильича — практически полностью ориентирован на лист. Кроме этих двух предприятий порт, также перегружал листовую сталь Алчевского металлургического комбината в достаточно больших объемах. В связи с увеличением объемов перегрузки листовой стали перед Мариупольским портом встали задачи повышения качества перевалки этих грузов — при выгрузке, складировании и погрузке листа на суда. Эти задачи были обусловлены повышением требований покупателей к качеству готовой продукции, поскольку листовая сталь нуждается в максимально деликатном подходе при перевалке.

> **" В связи с увеличением объемов перегрузки листовой стали перед Мариупольским портом встали задачи повышения качества перевалки "**

Тогда в 2012 г. с одним из своих давних партнеров — компанией "Метинвест-Шиппинг" — ГП "ММТП" приступило к активной проработке всех технических нюансов повышения качества перегружаемого листа. По словам начальника коммерческой службы Мариупольского МТП Игоря Барского, в порту был разработан ряд мероприятий по повышению качества перевалки металлопродукции, причем касались они не только листовой стали, а и катанки, и рулонов, и слябов. Однако самым острым все-таки оставался вопрос по листу. Тогда же рассматривалась возможность изменить подход грузоотправителей к погрузке стального листа непосредственно на производстве, прямо в цехах. "Мы предложили, к примеру, использовать для транспортировки листа с комбинатов в порт только платформы, грузить лист с прокладками для обеспечения удобства его дальнейшей выгрузки", — озвучивает эти предложения Игорь Барский. Не все предложения портовиков было возможно реализовать в силу объективных причин. Так, не хватало платформ для освоения всего имеющегося грузопотока. Возникали сложности и с загрузкой платформ. По правилам платформа может быть загружена только до высоты борта. Но каждая прокладка тоже имеет свой размер, поэтому при их использовании платформы шли в порт недогруженными — каждая максимально была способна транспортировать до 30 т. В то время как в одном вагоне может быть перевезено 60—70 т листа. Безусловно, это значительно увеличивало транспортные расходы производителей, что в конечном итоге сказывалось на себестоимости готовой продукции. "Даже с учетом всех вышеназванных причин, мы постоянно старались донести до грузоотправителей, что экспорт продукции начинается не с причала в порту, а непосредственно с производственного цеха. То есть, их участие в экспортной цепочке далеко немаловажно. Потому что как груз будет погружен в вагон в цеху, так он доедет до порта, а затем будет выгружен и погружен уже на судно", — обрисовывает переговорный процесс Игорь Барский.

> **" В порту был разработан ряд мероприятий по повышению качества перевалки металлопродукции "**

> **" Экспорт продукции начинается не с причала в порту, а непосредственно с производственного цеха "**

В итоге специалисты Мариупольского МТП пришли к выводу, что необходимо воспроизвести в порту практически такие же технологии погрузки-выгрузки стального листа, которые применяются на меткомбинатах. Тогда руководством порта было принято решение об организации на восемнадцатом причале терминала по обработке именно листовой продукции. В тыловую зону причала был проложен железнодорожный путь, который помог сформировать дополнительный фронт выгрузки подвижного состава. Были закуплены два козловых пневмоколесных перегружателя типа RTG, которые работают на электричестве (от электроколонки), с мощными магнитными станциями. Также были установлены мачты GPS-навигации, позволяющие этим перегружателям передвигаться точно по прямой линии с самокорректировкой. "Основная идея данной технологии, помимо повышения качества перевалки, заключается в максимально возможном снижении ее себестоимости, — комментирует нововведение главный технолог ГП "ММТП" Александр Сидоров. — А себестоимость перевалки грузов можно снизить за счет исключения дорогостоящих и лишних операций внутри порта при разгрузке и погрузке". По его словам, в идеале, груз должен быть выгружен только один раз, размещен, где положено, и с этого места погружен на судно. Естественно, если из-за нехватки складских площадей, механизмов или их несовершенства груз по несколько раз перемещается на складе, это создает дополнительные расходы и увеличивает себестоимость перевалки. Создание нового терминала в Мариупольском порту позволило решить сразу несколько задач: получить дополнительную складскую площадь (а по сути, новый грузовой фронт), что дает возможность привлечь новые объемы грузов; максимально вывести из технологической схемы безрельсовый транспорт (тягачи и автопогрузчики), что тоже снизит стоимость перевалки; плюс создать практически полностью механизированный участок с минимальным количеством персонала. Это будет способствовать одной из приоритетных целей политики предприятия в области охраны труда — повышению уровня безопасности работников при проведении перегрузочных операций. "Во-первых, такое технологическое решение позволяет снизить долю тяжелого ручного труда докеров-механизаторов. Во-вторых, выведение из технологического процесса перегрузки листа большегрузных погрузчиков существенно снижает фактор риска, связанный с вероятностью наезда транспорта на работника, а также других рисков при использовании технологического транспорта в условиях ограниченных грузовых площадей порта", — отмечает заместитель директора Мариупольского МТП по охране труда и экологии Николай Вавилов. Все решенные задачи будут способствовать повышению уровня охраны труда на предприятии, а также значительно удешевят технологию перегрузки листа, что станет дополнительным стимулом для клиентов.

Об экономических выгодах для грузоотправителей говорит и Игорь Барский. "Во-первых, при увеличении фронта выгрузки уменьшается время простоя в порту платформ и вагонов. Во-вторых, более качественная перегрузка позволяет нашим партнерам получать меньше клеймов (претензий — **прим. ред.**) от грузополучателей, что повысит доходность грузоотправителей, — продолжает он. — Сейчас при крайне низкой цене на металл вопрос себестоимости для отечественных металлургов стоит на первом месте, а каждая претензия — это снижение цены и значит, уменьшение прибыли, когда она и так невелика". Уже идет процесс внедрения комплекса по перевалке стального листа в производство, и в скором времени он будет пущен в полноценную эксплуатацию. Крановщики пока стажируются на новой технике. Но портовики не сомневаются, что ввод данного высокотехнологичного терминала поможет украинским металлургам повысить объемы производства и продаж готовой продукции, а значит, будет способствовать увеличению грузопотока Мариупольского порта.

"Необходимо воспроизвести в порту практически такие же технологии погрузки-выгрузки стального листа, которые применяются на меткомбинатах"

"Создание нового терминала в Мариупольском порту позволило решить сразу несколько задач"



Транспортная неделя в одном журнале

Транспорт

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

СОДЕРЖАНИЕ

№ 1 (895) январь 2016 г.

Производственно-практический журнал "ТРАНСПОРТ" — специализированное еженедельное информационно-аналитическое издание для органов государственного управления и регулирования, отраслевых объединений и операторов национального транспортного рынка.

Учредитель и издатель:
Издательская организация АО "ПЛАСКЕ"
Распространяется только по предварительной подписке.
Главный редактор:
Виктория Хрусталева, *red@transport-journal.com*
Редакторы отделов:
Татьяна Корнилова, Инна Рослик, Тамара Курыленко
info@transport-journal.com
Корректор: Алла Винярская
Отдел подписки:
Сергей Бохан, *subscribe@transport-journal.com*
Отдел рекламы:
Татьяна Ятел, *reklama@transport-journal.com*
Свидетельство о госрегистрации СМИ:
КВ № 16196-4668 ПР, 02.02.2010 г.
Адрес редакции:
г. Киев, ул. Б.Гмыри, 1Б/6, оф.167.
Тел.: (044) 503-63-73.
Заказ № 10847.
Тираж 1000 экз.
Адрес типографии: ООО "Интерконтиненталь-Украина" (PrintStore Group)
01021, Киев, ул. Институтская 16, оф. 1/15
тел.: (044) 360 00 85; www.printstore.com.ua; info@printstore.com.ua
Свидетельство о госрегистрации: А00 № 615442, 28.02.2001 г.

"ТРАНСПОРТ" — виробничо-практичний журнал, щотижневий, видається з серпня 1998 р.
Засновник та видавець: Видавнича організація АТ "ПЛАСКЕ".
Свідоцтво про державну реєстрацію ЗМІ: КВ № 16196-4668 ПР, 02.02.2010 г.
Адреса редакції: м. Київ, вул. Б.Гмирі, 1Б/6, оф.167.
Тел./факс.: +38 (044) 503-63-73.
Замовлення: № 10843. Наклад 1000 примірників
Адреса друкарні: ТОВ "Інтерконтиненталь-Україна" (PrintStore Group)
01021, Київ, вул. Інститутська 16, оф. 1/15
тел.: (044) 360 00 85; www.printstore.com.ua; info@printstore.com.ua
Свідоцтво про реєстрацію: А00 № 615442, 28.02.2001 р.
Головний редактор: В. Хрустальова.

Центральный офис:
г. Одесса, ул. Акад. Заболотного, 12
Тел.: (048) 73-85-385, (048) 72-88-288



Украинский "Шелковый путь" проложил рельсы по морю

Одним из важных событий января для Украины стало открытие нового паромно-железнодорожного контейнерного маршрута в Китай через Грузию, Азербайджан и Казахстан. 15 января 2016 г. отправился в первый тестовый рейс контейнерный поезд по маршруту Украина—Грузия—Азербайджан—Казахстан—Китай. Это новое направление "Шелкового пути" и альтернативный путь доставки грузов на восток в обход территории РФ. В церемонии запуска рейса участвовали вице-премьер-министр, министр регионального развития, строительства и ЖКХ Украины Геннадий Зубко, министр экономического развития и торговли Айварас Абромавичюс, министр инфраструктуры Андрей Пивоварский, и.о. главы правления ПАО "Укрзализныця" Александр Завгородний, глава Одесской ОГА Михеил Саакашвили и представители Болгарии, Грузии и Китая.



Экспериментальный поезд в составе 30 вагонов с металлопродукцией для Грузии и порожних вагонов для Китая в тестовом режиме должен пройти по маршруту "Шелкового пути", проверив логистическую цепочку, выявив недочеты и проблемы, чтобы их устранить для дальнейшей эффективной провозки груза. Прокладка украинского "шелкового" маршрута в Китай сегодня особенно важна для украинских производителей, которым необходимы новые рынки сбыта и альтернативные маршруты.

Как отметил перед отправкой рейса вице-премьер-министр Украины Г. Зубко, этот рейс позволит стране в будущем стать конкурентным транзитным государством.

— Есть конкретное задание — 5,45 тыс. км, которые необходимо преодолеть. Есть конкретное количество дней. И, самое главное, — есть конкретное количество тонн грузов, которые нужно перевезти. Сегодня Украина экспортирует в Китай около 24 млн т грузов ежегодно. Вместе с тем 2015 г. стал рекордным по экспорту из Украины в Китай — это направление вышло на первое место в общем объеме экспорта. Вопрос в том, что нам сегодня нужно построить стабильную поставку украинских товаров в направлении Азии", — отметил Геннадий Зубко.

Он также добавил, что для Украины "очень важен и вопрос импорта в Украину светлых нефтепродуктов и сжиженного газа".

— Это то, что нам дает возможность диверсифицировать поставку энергоносителей в Украину, — подчеркнул вице-премьер-министр Украины.

Толчком для создания паромно-железнодорожного контейнерного маршрута стало ограничение Россией украинского транзита из-за вступления в силу соглашения о зоне свободной торговли Украины с ЕС.

— Зона свободной торговли открыла большие возможности для наших производителей, — отметил министр экономического развития и торговли Украины Айварас Абромавичюс. — В то же время в прошлом году значительно сократился экспорт украинских товаров в Россию, упав с 35% до 13%. Чтобы интегрироваться в торговое евроазиатское пространство, на протяжении последних нескольких месяцев нами проводились очень интенсивные трехсторонние переговоры с российской стороной и Европейским Союзом. К сожалению, положительных результатов они не дали. Напротив, российские соседи приняли политическое решение, ограничив экспорт наших товаров в РФ. На часть товаров было введено эмбарго, а на другие повышены тарифы. Кроме того, очень сильно был ограничен транзит в третьи страны Кавказа, средней Азии и Китай. И сегодня мы диверсифицируем маршрут доставки товаров, что является вынужденной мерой для продолжения поставок нашей продукции в Азию.

По словам министра инфраструктуры Андрея Пивоварского, этот путь в будущем может полностью стать альтернативным новым маршрутом между Китаем и всей Азией с Европой и заменить существующий Северной поток из Китая до Балтики через Россию.

— Дерегуляция в портах позволила нам говорить о том, что обработка грузов в портах Украины соответствует европейским практикам. 10—15 минут обрабатывается судно… За 2015 г. были убраны все старые проблемы в портах: комиссионный контроль, балластные воды, радиологический контроль и т.д. Очень много бюрократических проблем было решено. Сейчас мы говорим про диверсификацию логистической цепочки не только для Украины, но и для Европы, — заявил Андрей Пивоварский.

Как отметил министр инфраструктуры Украины, "для того, чтобы Украина стала участником "Шелкового пути", потребовались многие месяцы кропотливой работы правительства и железной дороги. ПАО







"Украинская железная дорога" подписало протокол с 4 железными дорогами, двумя пароходствами и портами Грузии, Казахстана, Азербайджана, Китая, увязав транзитный путь в единое целое. Была отработанна логистическая цепочка доставки грузов из Ильичевска морским путем в Батуми, затем по грузинской и азербайджанской железным дорогам до Баку, через паромную переправу Каспийского моря в казахский порт Актау, и по суше до границы с Китаем. Теперь, погрузив состав в Европе или в Украине, клиент получит отгрузку на станции доставки в Средней Азии или Китае. Этот транспортный коридор может стать залогом диверсификации товарных потоков из стран Балтии и Скандинавии на базе маршрутов грузовых поездов комбинированного транспорта "Викинг", "Зубр" и "Подолье", — подчеркнул Андрей Пивоварский. — Экспорт товаров по новому маршруту будет осуществляться по согласованному Единому льготному тарифу для стран-участниц. И этот фактор тоже будет способствовать загрузке подвижного состава товарами из многих стран Европейского сообщества.



Как заверил и.о. председателя правления ПАО "Украинская железная дорога" Александр Завгородний, новый украинский маршрут будет конкурентоспособен тарифам российского "Шелкового пути".

— Мы приблизили тариф к отправке груза морским транспортом. Сегодня груз из Китая в Одессу по морю доставляют 30—40 суток. Новый украинский паромно-железнодорожный контейнерный маршрут, который составляет 5471 км, будет занимать порядка 10—12 дней. Тестовый поезд идет по графику в режиме пассажирского поезда со скоростью 80 км/ч. Это довольно высокая скорость, которая позволит конкурировать с автомобильным транспортом. Запуская экспериментальный поезд, нам важно отработать паромные переправы. Сегодня на Черном море будут работать 8 паромов и на Каспии — 13. Определенные ограничения есть по Грузинской железной дороге. Протестировав маршрут, мы поймем, где могут быть задержки, устранить проблемы, чтобы предлагать заказчику нормальные условия и гарантировать доставку груза. Надеемся, через месяц маршрут заработает в полной мере, и мы сможем перейти в нормальный режим эксплуатации нового альтернативного пути от Европы до Китая через Грузию, Азербайджан, Казахстан, — подытожил глава железнодорожного ведомства.

В то же время губернатор Одесской области Михеил Саакашвили предупредил, что развитие нового маршрута потребует большой работы по привлечению грузов и созданию условий для нормальной работы.



— Почти 90% нашего экспорта в КНР составляют зерно и масло. Но есть и другие товары, которые мы можем везти в Среднюю Азию и Китай. Чтобы обеспечить загрузку нового маршрута, мы должны забрать большее количество грузов, которые Китай экспортирует Европе через этот коридор, — заметил Михеил Саакашвили. — Тогда наши порты, которые сейчас испытывают трудности, оживятся. И у нас будет создано большое количество рабочих мест. Мы должны показать, что у нас есть еще больше преимуществ по отношению к Таможенному Союзу, который установил низкие тарифы на перевозку. Мы должны использовать преимущества географического положения и ассоциации с Европой и обязательно быть договороспособными. Конечно, предвидится много проблем. Часть вагонов нового украинского "Шелкового пути" будет идти порожняком. Но все наращивается постепенно. У этого маршрута есть большие перспективы. Когда мы начали строить дорогу из Грузии на Турцию, никто не верил, что пойдут грузы. Но они пошли. И тут пойдут. Как только таможня станет окончательно электронной, как только мы покончим с коррупцией и поймем, что надо быть еще гибче, мы

прорвемся. Но для этого нужно прекратить беспредел в администрациях и государственных органах, убрать бюрократию и взяточничество.

Как заметил Айварас Абромавичюс, сегодня, благодаря реформам и новым европейским законам в украинских портах уже уменьшилось время прохождения товара и бюрократизация. Это же подтвердила возглавившая Одесскую таможню Юлия Марушевская, пообещав, что ведомство направит все усилия на поддержку развития нового украинского "Шелкового пути".

— Мы будем следить, чтобы по всей области, в каждом порту процедуры осуществлялись некоррупционно, быстро, за 15 минут, максимум час, проходил процесс разгрузки и оформления груза. Мы ответственны за эту часть маршрута. Когда груз приезжает на таможню, его начинают осматривать, оформлять. И наша задача — заставить уважать клиента.

В Ильчевском порту тоже настроены позитивно.

— Для нас открытие нового маршрута большой плюс, — отметил начальник администрации Ильичевского морского торгового порта Геннадий Скворцов. — Это расширение возможностей, новые рабочие места, загрузка предприятия. Надеемся, что все получится. Реализация этой идеи будет способствовать развитию экономики всей страны. Этот проект важен для геополитического значения Украины в общей сфере торговых потоков. Пора серьезно работать, чтобы закрепиться на этом рынке и обеспечить конкурентные способности.



Министр инфраструктуры Андрей Пивоварский также сообщил, что в нормальном режиме груз начнут отправлять на Китай через две—три недели. Состав погрузили на паром Болгарского морского флота (БМФ) "Герои Севастополя". БМФ станет официально участником нового транспортного маршрута. По словам руководителя направлений паромных перевозок БМФ Ивана Вылчева, Болгарский морской флот будет участником "прямого международного железнодорожно-паромного сообщения на отрезке маршрута Ильичевск—Поти/Батуми и Поти/Батуми—Ильичевск. Генеральным агентом Болгарского морского пароходства в Украине выступит АО "ПЛАСКЕ".

Отправляясь в первый рейс по новому украинскому маршруту, с тестовым грузом, капитан парома "Герои Севастополя", болгарин Николай Радев, имеющий 20-летний опыт работы на черноморских линиях, заверил, что транспортники Европы поддержат Украину и будут способствовать организации движения на регулярных маршрутах и привлечению грузоотправителей к украинскому "Шелковому пути".



— На данный маршрут установлены специальные льготные тарифы на перевозку контейнеров на платформах, — сообщил Николай Радев. — Также при перевозках любых грузов (кроме опасных, негабаритных и военных) в универсальном подвижном составе по маршруту Ильичевск—Поти/Батуми и Поти/Батуми—Ильичевск без обратного возврата в порожнем состоянии введены новые ставки фрахта. Теперь они снижены на 23% от тарифа, который действовал ранее.

И.о. главы правления ПАО "Укрзализныця" Александр Завгородний отметил: "Сказать, что запуск этого рейса — итоговые результат — нельзя. Это итоговый промежуточный результат. Необходимо будет также отработать маршрут, обеспечить большое количество изменений в логистике".

ИЩУК Инна





"Россия ведет себя как непредсказуемый партнер"

19.01.2016 г. в КМУ состоялся брифинг при участии представителей руководства Министерства экономического развития и торговли и Министерства инфраструктуры Украины, посвященный противодействию российским ограничениям в торговле с Украиной и в транзите украинских грузов, а также мерам помощи украинским экспортерам по данному вопросу. Его участниками стали глава Минэкономразвития Айварас Абромавичюс; замминистра, торговый представитель Украины Наталья Микольская; заместитель главы Мининфраструктуры Владимир Омелян. Учитывая актуальность данной проблемы и возможность получить "из первых рук" информацию по важной теме, редакция подготовила перечень наиболее значимых высказываний ньюсмейкеров.



Айварас Абромавичюс: "1 января состоялось историческое событие — заработал режим ЗСТ с Евросоюзом. Для наших компаний это новый рынок, практически самый объемный в мире. Кроме того, для Украины это возможность получить европейские инвестиции. ЗСТ с ЕС — это шанс для наших производителей выйти на рынок объемом 500 млн человек и с ВВП около $18,5 трлн, а также возможность на постоянной основе стать некоей фабрикой Европы. Мы говорим Европе: приходите к нам, создавайте производственные мощности и экспортируйте свои товары обратно в Европу".



"Наши инициативы далеко не всем понравились; так, наши северные соседи продолжают агрессивно реализовывать свою стратегическую цель — препятствование евроинтеграционным процессам Украины. Совокупный экономический эффект от российской агрессии за последние 2,5 года огромен, он уже исчисляется миллиардами долларов".

"Состоялся долгий процесс трехсторонних переговоров с участием РФ, в которых, отмечу, мы изначально не намеревались участвовать, поскольку речь идет о двусторонних отношениях между ЕС и Украиной. Однако, подчеркну, к нашему сожалению, мы были вынуждены в них участвовать, и причем участвовали очень активно — на протяжении последних нескольких месяцев 2015 г. были, по меньшей мере, 16 встреч на высоком уровне, отвлекающих, кроме всего, колоссальные человеческие ресурсы. В итоге, как и ожидалось, наши соседи приняли исходно предсказуемое и политически мотивированное решение — ограничить экспорт из Украины".

"На сегодня имеются сведения, что украинские автомобили задерживаются на неопределенный срок на российской стороне уже после прохождения белорусско-российской границы. Это нас нисколько не удивляет, поскольку мы знаем, что изначально российской стороной преследовались цели серьезно ограничить наш экспорт в третьи страны транзитом через РФ. Иными словами, потенциально преследовалась цель, чтобы наши экспортеры потеряли свои рыночные позиции на этих рынках. Кроме того, есть информация, что под запрет транзита через границу Украина—Россия попадают также товары из других стран, которые перемещались транзитом по территории Украины. В частности, не прошли двадцать вагонов с товарами из ЕС и из Молдовы. В целом украинские экспортеры, которые везут грузы через территорию РФ в третьи страны, вынуждены сейчас ехать через Республику Беларусь. Транспортное плечо увеличивается на дополнительные 500 км. Соответственно, транспортные расходы вырастают примерно на 23—50% — это и новые пломбы, и потенциальный простой, и просто удорожание пути исходя из более длинного логистического плеча. Соответственно, украинский товар в итоге становится дороже на тех рынках, куда мы поставляем его".

"Одностороннее внедрение эмбарго и режима наибольшего благоприятствования противоречат нормам ВТО. Министерство уже проинформировало об этом членов ВТО в рамках официальной процедуры нотификации. Украина будет отстаивать свои интересы, используя для этого все возможные дипломатические и юридические инструменты. И здесь мы действуем иначе, чем наши предшественники — как я уже говорил, ранее мало кто интересовался защитой украинских торговых интересов, интересов наших производителей за границей. Эта задача — одна из главных для нашего правительства и Минэкономразвития, равно как и защита и открытие новых рынков для наших производителей. Наши международные партнеры, конечно, нас поддерживают. Так, прибывшая в Украину по поручению комиссара ЕС по торговле Сесилии Мальмстрем делегация представителей ЕК выразила обеспокоенность ситуацией с транзитом наших товаров через РФ и подтвердила, что ЕС будет поддерживать нашу позицию в ВТО. В сложившейся ситуации нам необходима поддержка наших западных партнеров; мы активно обсуждаем дополнительные меры поддержки нашей страны во время российской агрессии, которая включает в себя агрессию в виде торговой войны".

"Россия ведет себя как непредсказуемый торговый партнер еще с 2013 г., и не только по отношению к Украине — она часто ведет себя аналогичным образом и по отношению к прочим соседям. Но, конечно, позиция не в нашу пользу выражается особенно ярко. Так, уже с 2013 г. Россия начала вводить различные необоснованные ограничения на наши товары. Напомню, что среди прочего, ограничения введены на целый ряд продуктов питания, соль, кондитерские изделия, пиво; в 2014 г. Россия ввела ограничения по поставкам молочной продукции и сыров, соков, сыроподобной продукции, консервов; в 2015 г. — курятины, обоев, моющих средств. Благодаря, в кавычках, таким политически мотивированным действиям России зависимость украинского экспорта от российского рынка очень сильно снизилась за последние годы. Можно добавить, что российский рынок, исходя из сложной макроэкономической ситуации у них в стране, сузился после серьезнейшего падения цены на нефть и после того, как Запад все-таки ввел против России санкции, включая финансовые. Для сравнения: экспорт в РФ за 9 месяцев 2015 г. составил лишь 12,9%, тогда как несколько лет назад практически треть нашей продукции шла на этот рынок. В то же время в ЕС наш экспорт уже составляет 32,9%, и в процентном отношении постоянно растет".

"Чтобы минимизировать влияние агрессивных шагов РФ на нашу экономику, правительство Украины также предпринимает активные действия — открывает новые рынки; как вы знаете, завершены переговоры о создании с ЗСТ с Канадой; активизируется переговорный процесс по созданию ЗСТ с Турцией и Израилем. Мы развиваем новые и перспективные рынки, такие как Таиланд, Китай, Бангладеш — в принципе, стремимся выйти на все рынки Азии. Что касается рвынков ЕС, здесь мы создаем условия для развития нашего экспорта, работаем над тем, чтобы украинские стандарты признавались в Европе. Наконец, разрабатываем новые транзитные пути".

"При разработке расширенного перечня товаров, на которые распространяется эмбарго, мы учитывали, прежде всего, адекватность и зеркальность ответа".

"В части нашего транзита — мы, конечно, не действуем такими же методами, как наши северные соседи, поэтому любой товар в Евросоюз, другие страны Европы, или из этих стран в третьи страны, будь это в Россию или в третьи страны, мы, конечно, не собираемся ограничивать. Во всем, что касается торговли с Россией, мы будем действовать адекватно и решительно. Однако, что касается транзита через нашу страну, особенно если бенефициарами являются страны, не являющиеся агрессорами — конечно, здесь мы не будем действовать такими методами, какие используют наши соседи".

"Что касается объемов нашей торговли с Китаем, хочу отметить, что по сухопутному пути через территорию РФ до нынешнего момента проходило лишь 0,2% украинского экспорта в Китай. Поэтому, если установить конкурентоспособные тарифы по южному "Шелковому пути", можно получить и часть морского груза. Плюс вдобавок открываются рынки Персидского залива — как известно, сняты санкции с Ирана, поэтому следует внимательно следить за рождением этого большого рынка".

"Руководители четырех железных дорог договорились, чтобы тарифы на новом маршруте в обход России были конкурентоспособными. И они на самом деле уже первоначально, уже на первоначальном этапе, были установлены значительно ниже, чем были до этого. Поэтому, собственно, и состоялся запуск экспериментального поезда".

"Если говорить о торговых взаимоотношениях с Республикой Беларусь, наши шаги по установлению дополнительных спецпошлин делались, как говорится, не от хорошей жизни — из-за того, что Республика Беларусь начала создавать дополнительные сложности импорту украинских товаров, вводить сертификацию и т.д. Мы обратили внимание белорусов на это; состоялось несколько визитов и переговоров. Рассмотрев этот вопрос, мы решили, не дожидаясь улучшения ситуации с белорусской стороны, ввести упомянутые спецпошлины. Однако белорусская сторона услышала нас и устранила осложнения для нашего экспорта, о чем экспортеры уведомили в письменном виде и попросили временно, на 3 месяца, отложить введение спецпошлины, поскольку ситуация кардинально изменилась. Подобный исход — самый лучший, поскольку стороны решили вопрос в добровольном порядке".

"Чрез территорию России отправлялось на экспорт товаров на сумму около $1,8 млрд. Конечно, мы не ожидаем негативных последствий для всего этого объема, поскольку некоторые из производителей уже отправляют товары другими способами. Кроме того, мы все-таки надеемся, что наши партнеры эти ограничения снимут, и как можно быстрее. Поэтому худшего сценария здесь ожидать не придется. Если же наши ожидания не оправдаются, открывается возможность экспорта по новому маршруту, что очень важно для Казахстана и стран Кавказа — собственно, тех направлений, куда шли грузы через Россию. Для всех этих стран открываются реальные возможности доставки товара по южному "Шелковому пути".

"При выборе участников южного "Шелкового пути" мы урегулировали взаимоотношения с операторами паромов. Здесь была некая монополистическая ситуация, которую мы изменили путем демонополизации. В результате маршрут, как минимум, до Кавказа стал конкурентоспособным; далее через Каспий и до Северного Китая он должен стать абсолютно конкурентоспособным. Кроме того, этот путь сегодня немного длиннее по срокам, чем северный, из-за наличия двух морских участков. Но наша цель — добиться, чтобы сроки доставки были такими же, как через РФ. И это все можно сделать".

"Приходится констатировать, что торговля Украины с Россией сокращается очень высокими темпами, и не по нашей вине. Прямые потери украинских производителей в виде утраченной выручки только по эмбарго — это $98 млн. По нашей оценке, в общей сложности, в т.ч. и за счет поднятия пошлин, недополучение выручки украинскими производителями ввиду падения экспорта в Россию должно составить от $420 до $600 млн".



Наталья Микольская: "По информации, полученной вчера (18.01.2016 г. — **ред.**) от оперативного штаба, в Украину были возвращены из России 197 груженых вагонов с транзитом, из них 128 ед. уже перенаправлены через Беларусь, 21 вагон еще не распределен. Повторно прошли российскую границу, уже через Беларусь, 48 вагонов; из них, как мы ожидаем, часть будет опять возвращена".

"Что касается автомобилей — с 11 января все автомобили с транзитом перенаправляются через территорию Беларуси. После пересечения территории Беларуси, уже на российской территории, авто-



мобили попадают в простой. Основные причины задержек — конвой, ГЛОНАСС, а также вопрос пломб. Сегодня (19.01.2016 г. — **ред.**) пошел первый состав — 8 машин с конвоем по территории РФ. Мы следим за этим процессом, чтобы выяснить, может ли двигаться автотранспорт далее и сможет ли дойти до места назначения, пересечь границу РФ—Казахстан. Стоимость конвоя — $350 за одну машину. В конвое идет порядка 7—8 украинских машин; конвои, согласно предварительной информации от наших экспортеров, будут отправляться ежедневно".

"Что наиболее важно, Россия и далее создает препятствия нашему экспорту. Теперь выдвигается новое требование — о том, что украинские водители, в наших автомобилях, могут заезжать на территорию РФ только через прямые пункты пропуска, а не через пункты пропуска в Беларуси. Соответственно, наши водители, заезжающие через Беларусь, получают отказы уже в России. Мотивация российской стороны — или переправляйте украинских водителей, или нанимайте российских. Мы утверждаем, что с каждым днем идут дополнительные факты, подтверждающие агрессивную позицию РФ".

"Еще 6 января Украина направила в ВТО заявление о том, что считает действия РФ, начиная с 2013 г., целенаправленной агрессией по отношению к Украине. Ее цель — воспрепятствовать нашим евроинтеграционным стремлениям и имплементации ЗСТ с ЕС. Сейчас мы ожидаем реакции членов ВТО по поводу поддержки этого заявления. Следующий форум, на котором мы будем поднимать этот вопрос — заседание Совета ВТО, которое состоится во 2-й половине февраля. Мы ожидаем достаточно большой поддержки нашей позиции".

"Следующий шаг — инициирование рассмотрения споров, в первую очередь, по вопросу транзита. Мы считаем, что все действия РФ противоречат общим принципам функционирования ВТО, обязательствам РФ, которые она принимала на себя, вступая в ВТО. Более того — Россия нарушают интересы и права третьих стран, таких как Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Туркменистан, Китай и прочие страны, куда наши товары идут транзитом через Россию. Хочу подчеркнуть, что, как всем известно, мы не могли больше ожидать реакции российской стороны и реагировать на действия РФ лишь заявлениями — были введены контрмеры и планируются новые, такие как расширение перечня эмбарго на российские товары. Я хотела бы еще раз подчеркнуть, что именно действия РФ, которые состоят в полном нивелировании и игнорировании всех международных правил, вынудили нас внедрить эти контрмеры".

"Мы подчеркиваем, что с 2013 г. РФ вводит необоснованные ограничения на украинские товары. Если брать весь объем ограничений товаров, сокращение экспорта, которое состоялось с 2013 г., то наше эмбарго даже и близко зеркальным не является — не отражает того объема в деньгах, о котором идет речь. Именно в связи с этим Премьер-министром Украины было дано поручение доработать список эмбарго с профильными ассоциациями — в первую очередь с теми, которые наиболее пострадали в контексте эмбарго, введенного РФ. Поэтому, когда мы вводим дополнительные позиции эмбарго, мы ни в коем случае не выходим за принципы международного права. Я еще раз подчеркиваю — с нашей стороны это не санкции, это контрмеры, это адекватные действия в ответ на агрессию РФ".

"Квотирование экспорта — отдельный вопрос, и я рада, что мы, наконец, обращаем внимание на объем квот, который нам предоставляется. Сегодня мы работаем со всеми торговыми партнерами Украины над обсуждением путей увеличения нашего экспорта в эти страны с целью компенсации утраты российского рынка, поскольку она все-таки произойдет. ЕС является одним из наших партнеров, который наиболее нас поддерживает, и здесь мы также будем обсуждать пути увеличения нашего экспорта. Мы будем подходить к этому вопросу комплексно, имея целью всевозможные пути либерализации доступа украинской продукции на рынок ЕС. При этом речь будет идти не только о квотах. В какой форме и как будет решаться этот вопрос — это предмет переговоров с нашими торговыми партнерами".



Владимир Омелян: "По моему глубокому убеждению, Россия ведет себя как типично колониальное государство и методами торговых эмбарго и военных интервенций принуждает своих соседей, фактически, к интеграции или к сотрудничеству, невыгодному для этих стран. Мы были готовы к таким недружественным действиям. Мы понимали, что агрессор не

остановится на полумерах. Поэтому, начиная с 2015 г., настойчиво работали с партнерами — странами Азии, которые дружественно относятся к Украине (в первую очередь, с КНР). Важным шагом по открытию Китая для Украины было подписание в сентябре 2015 г. в Пекине двустороннего протокола о совместном участии в проекте создания "Великого Шелкового пути". Это был большой шаг вперед, поскольку предыдущие ротации правительства лишь говорили о большом желании участвовать в этой инициативе Китая, но никаких конкретных шагов предпринято не было".

"Опираясь на поддержку Китая, мы начали усиленную работу со странами-транзитерами, через которые прокладывается новый коридор в обход России (Казахстан, Азербайджан, Грузия). Результатом стал запуск контейнерного состава Украина—Китай 15 января из Ильичевска, это пробный поезд, который пройдет по территориям Грузии, Азербайджана, Казахстана, через Черное и Каспийское моря. Достижением является продолжительность этой перевозки — она такова, как по Беларуси и РФ. По цене мы будем абсолютно конкурентоспособны, я в этом убежден".

"Новый поезд подтверждает, что еще одна попытка России возвести стену на пути коммуникаций Украины с Азией провалилась — мы имеем абсолютно независимый от Москвы альтернативный путь. Я уверен, что уже с февраля мы выйдем на стабильный график, поскольку уже сегодня проходят переговоры с нашими производителями и экспортерами. Частота и интенсивность обращений экспортеров и грузовладельцев будет благотворно сказываться на стоимости и скорости доставки".

"Уже имея в активе новый коридор, мы инициировали переговоры со странами Персидского залива относительно организации железнодорожного сообщения в этом направлении. Этот вопрос, в частности, поднимался в ходе совещания руководителей железнодорожных администраций стран, состоявшегося в Баку 12 января. Предварительно и технически он имеет большие перспективы. Я думаю, это будет еще один весомый шаг, в т.ч. и в обеспечении энергетической независимости Украины, поскольку, как мы знаем, данный регион богат энергоресурсами".

"Мы рассчитываем, что из Китая через Украину в ЕС пойдет большое количество грузов. В противоположном направлении мы готовы загружать маршрут продукцией украинских производителей, и это — преимущество данного маршрута. Конечно, сегодня основная загрузка идет по линии Китай—ЕС, однако мы гарантируем его эффективное обратное заполнение грузами".

"Возражая скептикам, утверждающим, что "Шелковый путь" через Украину не имеет перспектив, хочу напомнить, что буквально месяц тому назад абсолютно по такому же пути, через два моря, прошел состав Казахстан—Азербайджан—Грузия—Турция назначением в/из ЕС. Это был успешный старт. Перспективы у нашего нового маршрута огромны — это и прямое, и безопасное, что особенно важно, сообщение. Это вопросы, ключевые для экспортера и импортера. Это выход не только на рынки Центральной и Западной Европы, но и на Северную Европу — тут мы также готовы предоставить услуги по логистике. Это означает, что Украина поступательно возвращается на мировую карту международного транзита".

"Вчера (18.01.2016 г. — **ред.**) Премьер-министр Украины дал прямое поручение ГФСУ обеспечить беспрепятственный транзит в/из стран ЕС, а это означает намного более простую логистику для всех транзитных грузов по территории Украины.

Южный "Шелковый путь" — в первую очередь это не политический, а экономический проект. Мы исходим из его абсолютной экономической самодостаточности. На протяжении 2—3 недель, когда мы технически пройдем все звенья маршрута, мы посмотрим, какой будет логистика. Пока все идет согласно графику, паром сегодня находится в Черном море, в ближайшее время ожидается его прибытие в Грузию".

"О стоимости перевозки по новому маршруту волноваться не требуется. Стоимость была минимальной; мы приложим все усилия, чтобы тарифы были конкурентоспособными. Если будет достаточная готовность бизнеса идти этим путем, будет достаточный объем грузов, цены будут на уровне российско-белорусского направления, возможно, даже дешевле. У нас есть четкий прогноз, что мы на это выходим. Но вы сами понимаете конъюнктуру; кроме того, мы не можем навязывать бизнесу услуги".

"Что касается грузовой базы нового маршрута — объем как потенциал очень велик. В 2015 г. мы экспортировали в Китай 25 млн т продукции. Если удастся перевезти хотя бы 1 млн т по новому пути, это уже будут 4 состава в месяц в обоих направлениях. Данный рынок активно растет, и спрос на перевозки, потребность в них возрастают".

"Фактически, сегодня мы открываем для себя рынок Северного Китая. Как известно, в морском сообщении наши грузы шли, преимущественно, в Южный Китай. Северный Китай сегодня очень динамично развивается; Пекин вкладывает сюда огромные инвестиции, развивает инфраструктурные возможности. Поэтому выход сюда украинской продукции благодаря южному "Шелковому пути", железнодорожному сообщению, имеет огромные перспективы. Это было подтверждено не только нами, но и китайскими импортерами, которые уже работают на украинском рынке и делают самостоятельные пробные перевозки партий украинской продукции в Северный Китай".

Записала КАТКЕВИЧ Галина



Национальная таможня снова в фокусе парламентариев

Необходимость восстановления института украинской таможенной службы снова становится насущной проблемой дальнейшего развития Украины.

Первым шагом решения этой проблемы было постановление ВР от 28.02.2014 г. № 838-VII, которым было рекомендовано КМУ при реформировании системы центральных органов исполнительной власти осуществить комплекс мероприятий, направленных на ликвидацию Министерства доходов и сборов Украины и образование соответствующих центральных органов исполнительной власти в сфере налоговой и таможенной политики. Во время ликвидации Миндоходов рассматривался сценарий разделения налоговой и таможенной служб и образования на его базе Государственной налоговой службы Украины, Государственной таможенной службы Украины. Однако КМУ постановлением от 21.05.2014 г. № 160 принял решение о переформатировании Миндоходов в Государственную фискальную службу, которая все также объединяла налоговое и таможенное ведомства, переподчинив их Минфину.

В дальнейшем указом Президента Петра Порошенко "О стратегии стабильного развития "Украина-2020" были задекларированы тезисы о качественных изменениях в работе таможенной службы. Также Премьер-министр А. Яценюк, очерчивая ключевые задачи правительства на 2016 г., назвал среди них реформирование таможни.

13.01.2016 г. в ВР под № 3763 был зарегистрирован законопроект "О Национальной таможенной службе", который в случае его принятия предусматривает, что таможня станет отдельным институтом.

Как отмечают разработчики законопроекта, современное состояние осуществления таможенного дела свидетельствует о необходимости создания четкой, логической и контролируемой управленческой вертикали организации и управления процессом таможенного контроля и таможенного оформления, эффективного противодействия контрабанде и нарушениям таможенных правил, расширения международного сотрудничества, в т.ч. введения совместного контроля с сопредельными странами.

В настоящее время формирование структуры ведомства обусловлено оценкой таможенной составляющей как второстепенной. Это является свидетельством игнорирования других, чем наполнение госбюджета, задач, в частности, определенных ТКУ и направленных на реализацию госполитики в сфере государственного таможенного дела.

Негативные последствия фактического организационного и структурного "поглощения" таможенной составляющей деятельности ГФСУ ее налоговой составляющей следующие:

— отсутствие положительной динамики в автоматизации и информатизации процессов таможенного контроля и таможенного оформления с целью минимизации человеческого фактора;

— необоснованное отнесение к разряду второстепенных ключевых и классических функций таможенных органов с соответствующим недостаточным и ограниченным организационным и кадровым обеспечением по остаточному принципу: функции контроля применения мер нетарифного регулирования, функции организации и контроля осуществления транзитных перевозок, функции осуществления экспортного контроля, функции защиты прав интеллектуальной собственности и пр.;

— отсутствие должного уровня аналитической работы, значительное снижение эффективности противодействия таможенным правонарушениям и проявлениям контрабанды, в т.ч. взаимодействие на международном уровне. Значительное снижение динамики и эффективности противодействия контрабанде наркотических средств;

— потеря положительной динамики налаживания обмена информацией как на международном уровне с таможенными органами других стран и международными, так и на национальном уровне с перевозчиками и другими органами и учреждениями, деятельность которых непосредственно связана с осуществлением операций с товарами, находящимися под таможенным контролем;

— потеря положительной динамики развития международных связей и контактов в сфере таможенного дела и международного таможенного сотрудничества;

— значительное снижение эффективности проведения таможенного пост-аудита в связи с его искусственным объединением и поглощением в подразделениях налогового аудита;

— полная потеря динамики и инициативности в сфере совершенствования нормативно-правового обеспечения таможенного дела;

— кадровая нестабильность и ощущение безнаказанности и временности пребывания в должности и выполнения должностных обязанностей и функций;

— отсутствие системного подхода к использованию технических средств таможенного контроля как одного из действенных инструментов минимизации влияния человеческого фактора на результаты таможенного контроля;

— искусственное разделение процедур и полномочий в рамках выполнения одной ключевой для таможенных органов функции между различными подразделениями как на центральном, так и на региональном уровнях (между таможнями и главными управлениями), что приводило к существенному снижению эффективности, результативности, организационного уровня и контролируемости (например, контроль таможенной стоимости, взимания таможенных платежей, и т.д.);

— отсутствие должного внимания к осуществлению материально-технического обеспечения деятельности таможенных органов с учетом специфики выполнения функций в пунктах пропуска на госгранице.

Кроме того, процесс функционирования управленческой вертикали осуществления таможенного дела в последние годы привел к тому, что поступления в бюджет рассматриваются в качестве критерия эффективности работы таможни, т.е. сейчас роль таможенной службы сводится только к фискальной функции, игнорируя при этом другие основные функции таможенной службы.

Следует отметить, что никаких новых полномочий для таможни законопроектом не предусматривается. Национальная таможенная служба Украины будет выполнять следующие основные задачи:

— обеспечение правильного применения, неукоснительного соблюдения и предотвращения невыполнения требований законодательства Украины по вопросам государственного таможенного дела;

— обеспечение исполнения обязательств, предусмотренных международными договорами Украины по вопросам государственного таможенного дела, заключенными в соответствии с законом;

— создание благоприятных условий для облегчения торговли, содействие транзиту, увеличение



товарооборота и пассажиропотока через таможенную границу Украины, осуществление совместно с таможенными органами других государств мер по совершенствованию процедуры пропуска товаров, транспортных средств через таможенную границу Украины, их таможенного контроля и таможенного оформления;

— осуществление таможенного контроля и выполнение таможенных формальностей в отношении товаров, транспортных средств коммерческого назначения, которые перемещаются через таможенную границу Украины, в т.ч. на основании электронных документов (электронное декларирование), с помощью технических средств контроля и т.п.;

— анализ и управление рисками с целью определения форм и объемов таможенного контроля;

— обеспечение взимания таможенных платежей, контроль правильности исчисления, своевременности и полноты их уплаты, применение мер по их принудительному взысканию в пределах полномочий, определенных законодательством Украины, организация применения гарантий обеспечения уплаты таможенных платежей, взаимодействие с банковскими учреждениями и независимыми финансовыми посредниками, предоставляющими такие гарантии;

— применение предусмотренных законом мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования ВЭД, осуществление контроля за соблюдением всеми субъектами ВЭД и гражданами установленных законодательством запретов и ограничений относительно перемещения отдельных видов товаров через таможенную границу Украины; осуществление мероприятий по недопущению перемещения через таможенную границу Украины товаров, на которые установлены запреты и/или ограничения по перемещению через таможенную границу Украины, а также товаров, которые не отвечают требованиям качества и безопасности;

— осуществление государственного экспортного контроля в пределах полномочий, возложенных на Национальную таможенную службу Украины в соответствии с настоящим Законом и другими законодательными актами Украины;

— осуществление контроля за соблюдением правил перемещения валютных ценностей через таможенную границу Украины;

— содействие защите прав интеллектуальной собственности, принятие мер по предотвращению перемещения через таможенную границу Украины товаров с нарушениями охраняемых законом прав интеллектуальной собственности, недопущение перемещения через таможенную границу Украины контрафактных товаров;

— предотвращение и противодействие контрабанде, борьба с нарушениями таможенных правил на всей таможенной территории Украины;

— осуществление в пределах полномочий контроля за деятельностью предприятий, предоставляющих услуги по декларированию товаров, перевозке и хранению товаров, которые перемещаются через таможенную границу Украины или находятся под таможенным контролем, и осуществление других операций с такими товарами, предоставление разрешений на осуществление указанных видов деятельности; выдача сертификатов уполномоченного экономического оператора;

— ведение УКТ ВЭД;

— ведение таможенной статистики и обмен данными таможенной статистики с таможенными органами других стран;

— проведение верификации (установление достоверности) сертификатов о происхождении товаров из Украины и выдача в случаях, установленных действующими международными договорами, сертификатов происхождения;

— осуществление обмена документами и информацией (в т.ч. электронной) с другими госорганами Украины, таможенными, правоохранительными и другими органами иностранных государств;

— внедрение, развитие и техническое сопровождение информационных, телекоммуникационных и информационно-телекоммуникационных систем и технологий в государственном таможенном деле, автоматизация таможенных процедур, предоставление предприятиям услуг электронной цифровой подписи;

— осуществление международного сотрудничества в сфере государственного таможенного дела, привлечение внешних ресурсов для обеспечения деятельности Национальной таможенной службы Украины;

— кинологическое обеспечение деятельности Национальной таможенной службы Украины;

— управление объектами инфраструктуры Национальной таможенной службы Украины, развитие таможенной границы;

— осуществление других определенных законодательством Украины полномочий, возложенных на Национальную таможенную службу Украины.

Т.е. основные задачи, указанные в законопроекте, таможенные органы сейчас выполняют согласно Таможенному кодексу, а их полномочия прописаны в Положении о ГФСУ, а ранее — в Положении о ГТСУ.

Создание Национальной таможенной службы дает надежду, что наконец-то прекратится процесс "поглощения" таможни налоговой службой. Специфика организационной структуры ГФСУ привела к тому, что из 28 департаментов ГФСУ только 4 занимаются таможенным делом, а таможенники составляют только 10% в структуре ГФСУ.

Концессия: перезагрузка



Слово "концессия" для рядового гражданина звучит почти как коррупция. В действительности концессия в переводе с английского — "уступка права собственности". В первую очередь это инструмент государственно-частного партнерства, инструмент сотрудничества между государством и частным капиталом. Государство предоставляет на основании договора свое имущество во временное управление (на 10—50 лет) для управления или его развития, строительства и т.д. За это оно получает концессионные платежи и возвращает свое имущество после окончания срока концессии. Для частного капитала концессия — своеобразная гарантия стабильности, защищенности инвестиций.

Однако на практике в Украине такой взаимовыгодный механизм никогда не был взаимовыгодным. У нас не существует классических механизмов концессий, которые распространены во всем мире и которые, в первую очередь, направлены на создание новых объектов ведения хозяйственной деятельности и предоставления качественных услуг населению.

На сегодня в Украине заключено около 150 договоров в рамках государственно-частного партнерства. Большая часть таких договоров касается концессии в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Как правило, они не предусматривают создания новых объектов, не закладывают требований к стандартам качества оказанных услуг и привлекают относительно небольшой объем частных инвестиций на развитие концессионных объектов. Не лучшая ситуация и в инфраструктурных отраслях — в Украине отсутствуют полноценные концессионные дороги, не решены проблемы с концессией морских портов, железнодорожных вокзалов, аэропортов и других объектов инфраструктуры.

Для обсуждения проблематики передачи госимущества в управление частным инвесторам и внедрения качественной концессии в Украине в конце прошлого года в рамках круглого стола "Украинская концессия — новые правила игры", организованного Институтом общественно-экономических исследований, собрались эксперты, аналитики и представители Минэкономразвития, Мининфраструктуры и Фонда госимущества.

По мнению участников круглого стола, основной проблемой украинской концессии остается устаревшая законодательная база. По словам заместителя министра инфраструктуры Украины Владимира Омеляна, разработкой нового закона занимается рабочая группа при ФГИУ, в состав которой вошли министерства и ведомства и ряд международных организаций. "Мы хотим, чтобы новый Закон "О концессии", когда он вступит в силу, а мы надеемся, что это случится в начале 2016 г., был отработан на базе порта "Октябрьский". Мы на практике должны понять, как будут работать законодательные изменения и при необходимости их откорректируем", — пояснил Владимир Омелян.

Заместитель главы ФГИУ Андрей Гайдуцкий пояснил участникам дискуссии, что в новом концессионном законодательстве предусмотрены кардинальные изменения, которые не позволят чиновникам действовать скрытно, а также коренным образом поменяют позицию государства. В частности, будет полностью пересмотрена методика оценки госимущества, кардинально изменится формула расчета концессионного платежа и сократятся сроки концессии с 49 лет до европейского уровня — 15—20 лет.

"В мире концессионные платежи составляют 10—15% дохода концессионера. В Украине же концессионная ставка привязана к фондоотдаче объекта. Чем меньше фондоотдача, тем ниже концессионная плата. А для того, чтобы минимизировать фондоотдачу, достаточно лишь завысить балансовую стоимость основных фондов,



передаваемых в концессию", — отметил А. Гайдуцкий. Заместитель министра экономического развития и торговли Юлия Ковалив во время круглого стола заявила, что Минэкономразвития разрабатывает также полностью новую процедуру самого концессионного конкурса. "Ключевая проблема — правильное написание концессионных условий конкурса. Наша задача — обеспечить на законодательном уровне такую ситуацию, чтобы ни один госорган, никакое политическое влияние не могло организовать конкурс "под одного", — заверила Ю. Ковалив.

Участники дискуссии согласились, что в Украине необходимо отменить все концессионные конкурсы до тех пор, пока не будет принят новый Закон "О концессии". Особенно это важно для стратегических объектов, таких как морские порты.

Эксперт по вопросам управления объектами государственной собственности Института общественно-экономических исследований Ирина Ратинская уверена, что отдавать гособъекты в концессию по действующему закону — это сдача активов олигархам на очень выгодных для них условиях. Проигрыш для государства будет огромным. Особенно, если речь идет о таких предприятиях-гигантах, как, например, порт "Южный". Передача в концессию такой крупной гавани, как "Южный", может закончиться тем, что порт превратится в узкопрофильный комплекс по перевалке руды и угля. Остальной ассортимент грузов будет выдавлен олигархами как непрофильный, что приведет к сокращению персонала и поставит порт в полную зависимость от предприятий финансово-промышленной группы, которая станет фактическим концессионером гавани.

По мнению И. Ратинской, допускать к концессионному конкурсу по портам нужно лишь те компании, у которых логистические услуги являются основной деятельностью.

Эксперта поддержал замглавы ФГИУ Андрей Гайдуцкий, который заявил, что новое концессионное законодательство будет жестко требовать от концессионеров развития полученных в управление объектов. Концессионер не сможет, получив, к примеру, в концессию морской порт, превратить его в звено своего основного бизнеса. Именно этого опасались эксперты, предполагая возможную передачу порта "Южный" одной из украинских ФПГ.

"Если порт станет лишь логистическим звеном в основном бизнесе концессионера, он из источника доходов превратится в затратный объект, в статью расходов основного бизнеса концессионера. А это приведет к снижению тарифов и соответственно — к сокращению концессионных отчислений государству", — резюмировал Гайдуцкий.

В ходе кардинальной переделки законодательства о концессии эксперты советуют Минэкономразвития и Фонду госимущества существенно увеличить концессионный платеж.

"Украине следует принять общемировые стандарты. Концессионный платеж, который действует сейчас, фиксирован в законодательстве и составляет только 7% от рыночной стоимости объекта. Если сравнить с международным опытом, то во всех странах, как правило, этот показатель на уровне 15%. У нас занижение годового концессионного платежа заложено в законодательстве", — считает Ирина Ратинская. Она предлагает изменить расчет годового концессионного платежа. В первую очередь — сделать порядок его выплаты гибким. В частности, поквартально корректировать сумму, учитывая инфляцию. По мнению экспертов, передача госимущества в концессию сегодня происходит в ущерб государственным интересам. Поскольку действующее законодательство позволяет уменьшать концессионные платежи до 5 и даже 2%.

Кроме того, И. Ратинская предложила исключить возможность зачисления инвестиций в счет концессионного платежа. По ее словам, частный инвестор может зарабатывать на госимуществе и ничего не платить в бюджет, производя взаимозачеты: вложенные инвестиции в счет концессионного платежа. Нужно закрепить на уровне законодательства, чтобы развитие и модернизация объектов концессии проводились за счет денег концессионера, и сделать это условие обязательным и без исключений.

Ранее Мининфраструктуры и ФГИУ в качестве пилотного проекта по отработке концессионной процедуры избрали самый крупный порт Украины — МТП "Южный". Сама идея отдать в частные руки эффективно работающее предприятие вызвала шквал критики у экспертов. По их мнению, отдавать сверхликвидное госимущество в концессию на нынешних условиях — неоправданно. В конкурс необходимо включить возможность для участников предлагать свою сумму концессионного платежа.

Эксперты активно поддержали инициативу Минэкономразвития и ФГИУ пересмотреть концессионное законодательство. По мнению аналитиков, именно по этой причине был остановлен концессионный конкурс порта "Южный". Порт скорее всего передадут в концессию уже по новым правилам, более выгодным для государства.

"Когда сдаются в концессию эффективные объекты, нужно устанавливать максимальные концессионные платежи. По сути, нужно проводить конкурс по принципу "кто даст больше" при условии, что придется выполнить все другие фиксированные обязательства концессионного договора. К каждому стратегическому объекту должен быть индивидуальный подход", — резюмирует эксперт по вопросам управления объектами государственной собственности Института общественно-экономических исследований Ирина Ратинская.



Лицензирование грузовых автомобильных перевозок: реалии и ближайшие перспективы



Участники рынка знают, что практика лицензирования перевозок в Украине так и не смогла заработать эффективно. Лицензия всегда была лишь формальностью. Наличие лицензии не рассматривалось как гарантия качества услуги или определенного уровня безопасности, не давала уверенности в части выполнения перевозчиком финансовых обязательств. В свое время все перевозки были лицензируемым видом деятельности, затем грузовые автоперевозки были исключены из перечня и некоторое время осуществлялись на общих условиях, т.е. без лицензии, впрочем это обстоятельство никоим образом не отразилось ни на вопросах качества, ни на вопросах безопасности, ни на вопросах финансовой дисциплины. Не так давно международные грузовые перевозки были включены в перечень лицензируемых, а сейчас речь пойдет о том, что и внутренние перевозки будут в ближайшее время лицензироваться. Вопрос в том, удастся ли нам запустить эффективную систему лицензирования? Очень хочется надеяться, и надежду вселяет то обстоятельство, что мы методично и последовательно имплементируем европейский опыт. А у них, надо признаться, система лицензирования работает достаточно хорошо.



Во исполнение Соглашения об ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским сообществом по атомной энергии и их государствами-членами, с другой стороны (далее — Соглашение об ассоциации), Министерством инфраструктуры Украины разработан проект *Закона Украины "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины в сфере автомобильного транспорта с целью приведения их в соответствие с актами ЕС"*. Указанный законопроект был одобрен КМУ 24.12.2015 г. и зарегистрирован в ВР под № 3713 (далее — законопроект 3713).

Законопроектом предлагается имплементировать нормы около 10 актов законодательства ЕС в сфере автомобильного транспорта, требования которых Украина обязалась имплементировать в национальное законодательство, подписав Соглашение об ассоциации.

Законопроектом, кроме прочего, предлагается внести изменения в ряд нормативных актов, касающихся особенностей лицензирования хозяйственной деятельности по предоставлению услуг по перевозке пассажиров и/или грузов автомобильным транспортом. Такие изменения являются европейскими стандартами осуществления автомобильных перевозок, в то время как для украинского рынка такие изменения являются новациями.

Далее предлагаем рассмотреть подробнее, какие именно изменения предлагается внести и какие требования будут предъявляться к автомобильным перевозчикам, осуществляющим перевозку **грузов** автомобильным транспортом.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

28.06.2015 г. вступил в силу Закон Украины "О лицензировании видов хозяйственной деятельности", которым внесены изменения в перечень видов хозяйственной деятельности, подлежащих лицензированию. Соответствующий перечень был дополнен пунктом — **международные перевозки грузов автомобильным транспортом**. Как следствие, начиная с июня 2015 г. международные перевозки грузов автомобильным транспортом подлежат лицензированию, а для осуществления такой деятельности необходима лицензия.

Если сегодня лицензированию подлежат исключительного международные перевозки грузов, то законопроектом № 3713 предлагается ввести лицензирование **внутренних перевозок грузов**. А с учетом того, что количество автомобильных перевозчиков, осуществляющих внутренние перевозки, в разы превышает таких, которые осуществляют международные перевозки, то такие изменения будут иметь влияние на весь рынок грузовых перевозок и, возможно, приведут к существенным изменениям на рынке в целом.

Важно! *Законопроектом предлагается ввести европейскую классификацию транспортных средств. Поэтому для целей лицензирования будет учитываться не только вид хозяйственной деятельности, но и категория транспортного средства, используемого для осуществления такого вида деятельности.*

Особое внимание следует уделить требованиям, которые будут обязательными для выполнения автомобильными перевозчиками как лицензиатами. Законопроектом предусматривается, что Лицензионные условия будут включать требования к:

— хорошей репутации;

— удовлетворительному финансовому состоянию;

— профессиональной компетенции;

— наличию служебного помещения на территории Украины, в котором действительно сохраняется отчетность о финансово-хозяйственной деятельности автомобильного перевозчика, документы относительно режима труда и отдыха водителей.

На сегодня информация о наличии лицензии у субъекта хозяйствования отражается в Едином государственном реестре юридических лиц и физических лиц-предпринимателей. В будущем, специально для лицензирования деятельности по перевозке автомобильным транспортом, предлагается создать **Государственный реестр автомобильных перевозчиков.**

МЕНЕДЖЕР (УПРАВЛЯЮЩИЙ) ПО ПЕРЕВОЗКАМ

На сегодня управление деятельностью автомобильного перевозчика как юридического лица осуществляет руководитель юридического лица, а если это ЧП, то непосредственно такое физическое лицо самостоятельно, то есть никаких квалификационных требований к лицу, которое осуществляет управление, законом не установлено.

Законопроектом № 3713 предлагается в корне изменить данное положение, предусматривается необходимость наличия в штате автомобильного перевозчика, если это юридическое лицо, **менеджера (управляющего) по перевозкам**, под которым сле-

Свидетельство профессиональной компетентности руководителя, менеджера (управляющего) по перевозкам выдается руководителю, физическому лицу-предпринимателю без сдачи экзамена:

— в случае наличия высшего образования и опыта работы в течение последних десяти лет руководителем автомобильного перевозчика, имеющего хорошую репутацию;

— по предметам, которые охватываются имеющейся у лица квалификацией высшего образования.



дует понимать физическое лицо, которое постоянно и рационально управляет транспортной деятельностью автомобильного перевозчика. Физическое лицо-предприниматель является одновременно менеджером (управляющим) по перевозкам.

Менеджер (управляющий) по перевозке должен проходить специальное обучение один раз в десять лет и владеть знаниями в сферах гражданского, коммерческого, социального, налогового права, по вопросам делового и финансового управления предприятием, допуска к рынку перевозок, технических предписаний, требований, условий и технологии перевозок, эксплуатации транспортных средств, безопасности транспортного процесса. После обучения, в подтверждение профессиональной компетенции, будет проведен письменный экзамен, по результатам которого будут выдавать Свидетельство профессиональной компетенции.

Свидетельство профессиональной компетентности руководителя, менеджера (управляющего) по перевозкам выдается руководителю, физическому лицу-предпринимателю без сдачи экзамена:

— в случае наличия высшего образования и опыта работы в течение последних десяти лет руководителем автомобильного перевозчика, имеющего хорошую репутацию;

— по предметам, которые охватываются имеющейся у лица квалификацией высшего образования.

Менеджером (управляющим) по перевозкам может быть как наемное лицо, так и руководитель или акционер (участник) предприятия. Но обязательно это лицо должно иметь профессиональную компетенцию, которая подтверждается Свидетельством. Отсутствие такого лица в штате является основанием для отказа в получении лицензии.

Подготовку к экзаменам (обучение) руководителей и менеджеров (управляющих) по перевозкам будут осуществлять **центры специального обучения**, а принимать экзамены — **органы, уполномоченные проводить проверку знаний**, легализованные центральным органом исполнительной власти, который обеспечивает формирование и реализует государственную политику в сфере транспорта.

ХОРОШАЯ РЕПУТАЦИЯ

Одним из требований к осуществлению деятельности по автоперевозкам грузов является хорошая репутация, которая напрямую связана с лицами, которые непосредственно связаны с осуществлением такой деятельности. В частности, условия для хорошей репутации предусматривают что:

— руководитель автомобильного перевозчика, менеджер (управляющий) по перевозкам, физическое лицо-предприниматель при осуществлении деятельности по перевозке не были привлечены к уголовной ответственности за преступления в определенных сферах;

— сумма административно-хозяйственных и административных штрафов, наложенных на автомобильного перевозчика, его руководителя, менеджера (управляющего) по перевозкам, водителей при осуществлении перевозок по территории Украины, в отношении которых завершены все предусмотренные процедуры обжалования, не превышает в течение календарного года суммы, установленной КМУ за конкретно определенные правонарушения.

В случае потери хорошей репутации менеджером (управляющим) по перевозкам такое лицо признается непригодным к управлению транспортной деятельностью автомобильного перевозчика.

Хорошая репутация считается восстановленной в случае, когда судимость руководителя, менеджера (управляющего) по перевозкам, физического лица-предпринимателя погашена или снята, или когда оплачены все штрафы, наложенные на автомобильного перевозчика, его руководителя, менеджера (управляющего) по перевозкам, водителей и приняты меры к приведению деятельности автомобильного перевозчика в соответствие с требованиями законодательства.

Информация, необходимая для оценки хорошей репутации, будет подтверждаться соответствующимигосударственными органами по запросу органа лицензирования, а также будет содержаться в Государственном реестре автомобильных перевозчиков.

Оценка лицензиата по такому критерию для украинского законодательства совершенно новая, но это может стать хорошей основой для надлежащего выполнения автомобильными перевозчиками как лицензионных условий, так и законодательных предписаний в целом, особенно правил дорожного движения, правил перевозок, техники безопасности…

УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОЕ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

Законопроектом 3713 предлагается урегулировать вопрос подтверждения финансового состояния перевозчика, что является важным лицензионным условием должным образом выполнять взятые на себя хозяйственные обязательства.



Предлагается предусмотреть, что в подтверждение удовлетворительного финансового состояния по способности выполнять свои хозяйственные обязательства в течение финансового года юридическое лицо предоставляет за последний год финансовую отчетность, а физическое лицо-предприниматель — налоговую отчетность, документы, подтверждающие наличие основных средств, сумму полученного дохода, оборотных и финансовых активов на общую сумму не менее **1500 необлагаемых минимумов (25500 грн.)** в случае использования **одного** транспортного средства и **800 необлагаемых минимумов (13600 грн.)** за использование **каждого последующего** транспортного средства. Более детально требования и условия подтверждения удовлетворительного финансового состояния автоперевозчика определяются лицензионными условиями на определенный вид деятельности.

***Важно!** Следует отметить, что формальное соответствие требованиям лицензирования в части удовлетворительного финансового состояния автоперевозчика не является гарантией платежеспособности автоперевозчика или гарантией выполнения финансовых обязательств автоперевозчика перед третьими лицами. Орган лицензирования никоим образом не может пониматься как гарант или лицо, ответственное за финансовые обязательства автоперевозчика. Указанные нормы следует понимать как минимальный финансовый порог, достаточный для доступа на рынок автоперевозок.*

Для четкого понимания имплементируемых норм предлагаем ознакомиться с оригинальными формулировками Регламента (ЄС) № 1071/2009 (перевод неофициальный), мы предполагаем, что указанные формулировки будут более четко воспроизведены в лицензионных условиях.

➤ СТ.7. УСЛОВИЯ, КОТОРЫЕ КАСАЮТСЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ

1. Для соответствия требованиям … Предприятие должно всегда иметь способность выполнять свои финансовые обязательства на протяжении финансового года. С этой целью предпритие демонстрирует согласно ежегодным отчетам, подтвержденным аудитором или соответствующим аккредитованным лицом, что каждый год оно имеет в своем распоряжении капитал и резервы на общую сумму не менее EUR9000 для использования одного транспортного средства и EUR5000 за использование каждого следующего транспортного средства…

2. Путем отступления от части 1 уполномоченный орган власти может согласиться или требовать, чтобы предприятие продемонстрировало свое финансовое положение при помощи такого сертификата, как банковская гарантия, или страхование, включая страхование… ответственности от одного или более банков или финансовых учреждений, включая и страховые компании, которые предоставляют солидарную или индивидуальную гарантию для предприятия…

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ

Как уже отмечалось, специально для целей лицензирования законопроект предусматривает создание **Государственного реестра автомобильных перевозчиков** (далее — Реестр), который будет представлять собой автоматизированную систему информации об автомобильных перевозчиках, допущенных к осуществлению автомобильных перевозок как лицензированного вида хозяйственной деятельности.

Реестр будет содержать расширенную информацию об автомобильном перевозчике, включая информацию об адресах служебных помещений, данные об используемых транспортных средствах, данные о статусе лицензий, данные о нарушениях, приговорах, штрафах и иных нарушениях законодательства, допущенных автомобильным перевозчиком, его должностными лицами и водителями.

Использование транспортного средства для осуществления хозяйственной деятельности по предоставлению услуг по перевозке грузов, информация о котором не внесена в Государственный реестр автомобильных перевозчиков, не допускается.

Все вышеперечисленные изменения направлены в первую очередь на обеспечение качества и безопасности перевозок, создание равных условий доступа на рынок автоперевозок, а также призваны оперативно мониторить ситуацию о лицензированном перевозчике и, при необходимости, воздействовать на него, в случае нарушения лицензионных условий, вплоть до лишения лицензии.

Законопроект № 3713 был одобрен КМУ, а 24.12.2015 г. был зарегистрирован в ВР, его рассмотрение является приоритетным, большая вероятность рассмотрения в течение 2016 г., более точно прогнозировать дату принятия закона крайне затруднительно. Тем не менее, участникам рынка рекомендовано готовиться к запланированным изменениям уже сейчас. Принципиальные требования и условия осуществления автоперевозок всем ясны и понятны, нет необходимости даже ждать принятия закона, достаточно ознакомиться с несколькими директивами и регламентами ЕС.

РАТУШНЯК Владимир,
юрист-международник
ЮК "Альянс Ратушняк и Партнеры"



Внедрение в Украине международных стандартов электронного оформления и сопровождения грузовых авиаперевозок



21.01.2016 г. в Киеве в Мининфраструктуры прошел CARGO Форум "Внедрение в Украине международных стандартов электронного оформления и сопровождения грузовых авиаперевозок". Организаторами мероприятия выступили постоянная комиссия по упрощению формальностей Общественного совета при Госавиаслужбе Украины, ассоциация транспортно-экспедиторских и логистических организаций Украины "Укрвшештранс", авиакомпания "МАУ" при поддержке компании CHAMP Cargosystems.

В форуме приняли участие представители отраслевых ассоциаций — "Укрвшештранс", Логистической ассоциации Украины, Ассоциации аэропортов Украины ГА, а также представители ГФСУ, авиакомпаний, авиационных агентов, транспортно-экспедиторских компаний, Национального органа стандартизации ГП "УкрНИУЦ", преподаватели Национального авиационного университета и др.



Одной из целей CARGO Форума ставилось привлечь внимание к необходимости скорейшего внедрения технологии e-freight в Украине.

В рамках мероприятия были затронуты вопросы:

— взаимодействия с контролирующими органами при пересечении границы Украины;

— внедрения принципа "единого окна" в пунктах пропуска на авиационном транспорте;

— внедрения стандартов электронного оформления и сопровождения грузовых авиаперевозок e-freight и e-AWB в Украине.

E-freight — международный проект (инициатива) электронного оформления и сопровождения грузовых авиаперевозок, разработанный и рекомендованный Международной ассоциацией воздушного транспорта IATA, подразумевает электронный обмен документами, осуществляемый участниками грузовой авиаперевозки между собой и с представителями контрольно-надзорных органов государственной власти на воздушных пунктах пропуска по маршруту следования груза, что соответствует стандартам ЕЭК ООН.

Как заявил директор по грузовым и почтовым авиаперевозкам АК "МАУ" П. Кухарчук: "Мы видим что приставка "е" — e-cargo, e-freight — неотъемлемая часть бизнес-процессов... Мы надеемся, что форум позволит составить дорожную карту внедрения электронных стандартов в Украине".

Как было отмечено в ходе форума, грузовые перевозки сопряжены со сложным документооборотом. Переход на электронный документооборот сулит авиаотрасли большие выгоды: можно избавиться примерно от 20 бумажных документов. Целью инициированного IATA проекта e-freight является сокращение затрат на бумажный документооборот на 80%. В целом, по оценкам IATA, переход на электронный формат позволит отрасли экономить до $4,9 млрд ежегодно.

В результате внедрения проекта e-freight должны повыситься эффективность и качество контроля грузов. Доступ к электронной информации о прибывающем грузе позволит таможне заранее выявить риски, сфокусировать усилия и принимать решения до физического прибытия груза в аэропорт.

Как сообщил в своем выступлении глава комиссии по упрощению формальностей при Госавиаслужбе В. Яценко, к сожалению, за несколько лет процесс реализации проекта e-freight в Украине почти не сдвинулся с мертвой точки. Он, в частности, отметил что 20.03.2013 г. в Киеве Общественный совет при Госавиаслужбе Украины организовал круглый стол "Внедрение технологий электронной обработки грузов по инициативе IATA e-freight в Украине. Проблемы и перспективы". По результатам данного круглого стола, в котором приняли участие представители авиакомпаний, аэропортов, экспедиторов, агентов по организации перевозок, консолидаторов грузов и логистических предприятий было принято решение обратиться в правительственные органы Украины с предложением о создании пилотного проекта по внедрению технологий e-freight в международном аэропорту "Борисполь". Несмотря на то, что Общественным советом были направлены письма-рекомендации во все органы власти — Президенту, Премьер-министру, в ВР — в этом вопросе так и не удалось достигнуть хотя бы какого-то результата.

В ходе форума было отмечено, что в Украине уже есть опыт реализации в сотрудничестве с ЕЭК ООН проекта "единое окно" в морских портах Украины. Успешный опыт реализации данного проекта можно применить и при внедрении стандарта e-freight.

О реализации проекта "единого окна" в морских портах, а также существенных результатах по ускорению оформления грузов в портах благодаря внедрению электронных технологий рассказал гендиректор ООО "ППЛ 33-35" Александр Федоров. "Единое окно" определяется как механизм, который позволяет сторонам, участвующим в торговле и транспорте, предоставлять стандартизованную информацию с использованием единого пропускного канала, в целях выполнения регулирующих требований, касающихся импорта и транзита. Проект реализуется путем создания в портовых пунктах пропуска Единой информационной системы портового сообщества ИСПС.

В настоящее ИСПС работает во всех морских портах Украины. В рамках ИСПС был запущен электронный обмен документов между регулирующими органами и приняты соответствующие нормативы по электронной цифровой подписи. Каждый участник процесса подтверждает свои решения и действия ЭЦП. Снижены коррупционные риски и устранен прямой контакт. "Пройдя все перипетии, мы получили на выходе рабочую систему, которая позволяет обмениваться данными между контролирующими органами в морских портах. Такая система позволяет не выходя из кабинета произвести все операции, получить дополнительные инструкции или предоставить дополнительные документы", — отметил гендиректор ООО "ППЛ 33-35".

А. Федоров в т.ч. рассказал о проведенном исследовании времени выпуска товаров в Одесском МТП. "До введения системы ИСПС порой транспортные средства находились в пределах морского порта до 30 суток… В настоящее время с внедрением этой системы максимальное время нахождения транспортного средства в порту сократилось в среднем до 1,5—2 часов, т.е. в десятки раз... Система позволяет удаленно вносить информацию и получать ответ от каждого из тех органов, который принимает решение", — отметил А. Федоров.



Как подчеркнул руководитель ООО "ППЛ 33-35", международная практика внедрения безбумажных технологий показывает, что эффективность внедрения может быть достигнута только в случае комплексного реформирования организации процесса грузовых перевозок, нормативно-правовой базы, функционирования и взаимодействия заинтересованных сторон, таможенных и других госслужб, грузоотправителей, грузовладельцев, экспедиторов и т.д.

Остановившись на практике реализации пилотного проекта "единого окна", А. Федоров отметил, что важным шагом в этом процессе, позволившим перейти к конкретным шагам, стало создание Межведомственной рабочей группы по упрощению процедур международной торговли и логистики (МРГ), благодаря которой удалось скоординировать действия всех участников проекта. "Мы столкнулись с тем, что на первых порах реализации проекта "единого окна" было очень тяжело найти взаимопонимание между всеми участниками процесса. Поэтому была создана Межведомственная рабочая группа, которая включала в себя практически всех представителей контролирующих органов на границе, 13 министерств и ведомств. Также в Межведомственную группу вошли представители ряда организаций", — отметил гендиректор ООО "ППЛ 33-35".

В частности, МРГ собирается для решения вопросов, которые находятся "на стыке контролирующих органов на местах", взаимодействия и выработки технологических моментов для скорейшего продвижения товара без наненсения ущеба безопасности. Также одна из основных задач МРГ — проведение форумов для обсуждения вопросов по созданию прозрачной и эффективной системы контроля товаров и транспортных средств, перемещаемых через границы; обмен мнениями и выработка наилучшей практики. Члены МРГ регулярно встречаются (по крайней мере, 4 раза в год).

Предполагается, что эта группа впоследствии будет трансформирована в Национальный комитет по упрощению процедур торговли. Создание Нацоргана по упрощению процедур торговли — одно из требований Балийского соглашения по упрощению процедур торговли (ст. 23). Положения этого Соглашения Украина как член ВТО будет обязана выполнять, как только это Соглашение будет ратифицировано 2/3 стран-участниц Соглашения. В настоящее время разрабатывается Национальная стратегия по упрощению процедур торговли и логистики.

Исполнительный директор ООО "ППЛ 33-35" Галина Ройзина обратила внимание на то, что МРГ сыграла важную роль в анализе применения международных соглашений в отечественном законодательстве. Также были инициированы изменения в различные законодательные акты Украины, потому что "очень много нормативных документов в разных отраслях говорят об одном и том же по-разному, и при внедрении ИСПС приходилось сталкиваться с тем, что одно то же действие в собственных отраслевых нормативных актах описано по-своему". "Все это под руководством МРГ менялось, меняется и будет меняться по мере развития", — отметила Г. Ройзина.

Представители ООО "ППЛ 33-35" акцентировали внимание в своих выступлениях на том, что для реализации технологии e-freight возможно применить опыт внедрения ИСПС касательно институциональной структуры и организационно-технологических вопросов.

Говоря о необходимости скорейшего внедрения в Украине технологий e-freight, представители компаний, занимающихся грузовыми авиаперевозками, отметили ряд проблем, возникающих в "Борисполе" при оформлении грузов.

В частности, они посетовали, что оформление грузов в ГМА "Борисполь" достаточно длительный процесс. Несмотря на то, что сама авиаперевозка может занять несколько часов, на растаможивание груза и все остальные процедуры оформления может уйти более 12—13 часов.

"Скорость — основная сторона авиаперевозки, в настоящее время теряется из-за скорости процессов, происходящих в аэропорту "Борисполь", — сообщил директор по грузовым перевозкам и логистике АК "МАУ" П. Кухарчук. При этом, он рассказал, сколько времени у него ушло на оформление в аэропорту стула, заказанного из Европы. "На то, чтобы растаможить и забрать стул стоимостью EUR50, ушло в совокупности 2 дня", — сообщил представитель "МАУ".

П. Кухарчука поддержали несколько участников форума. В частности, представитель харьковской компании DCH И. Бойко отметил: "Я в этом бизнесе более 20 лет. Вся система, которая налажена в аэропорту "Борисполь", движется только в сторону ухудшения. Если в начале 2000-х гг. мы успевали разгрузить самолет, который садился в 15 часов, а в 17 часов машина уходила с грузом, то сейчас мы с грузом начинаем работать за сутки. Потому что нужно проверить все документы, проштамповать их во всех службах и т.д... Я по работе бываю в 20 крупных аэропортах мира на 4 континентах. Так вот, в аэропорту "Лос-Анджелес" я получал свой груз в 100 кг за 40 мин. При этом 10 мин. я потратил в очереди на таможне и 15 мин. ушло на оформление (и то, потому что работал стажер — иначе было бы еще быстрее). 40 минут всего! Вот к этому нам надо стремиться".

Говоря об оформлении грузов в "Борисполе", П. Кухарчук подчеркнул: "Есть Таможенный кодекс. Это есть основа, декларация одних правил. Но в Бориспольской таможне есть свои технологические процессы, которые они утверждают, и которые меняются каждым руководителем. Это тормозит и делает невозможным то, что декларируется в основном документе — Таможенном кодексе".

Говоря об оформлении экспортных грузов, П. Кухарчук сообщил: "На сегодня технологии фискальной службы, которые внедрены в аэропорту "Борисполь"... в





принципе настолько тяжелые, столько происходит личных контактов представителей логистики или представителей отправителей (с различными органами — ***ред.***), что мы называем это умышленные провокационные технологические процессы, введенные аэропортом "Борисполь" или фискальной службой для выгоды... Столько прямых контактов, которые провоцируют бизнес к тем или иным (коррупционным — ***ред.***) действиям".

По словам представителя "МАУ", несмотря на то, что государство декларирует упрощение процедур, на деле упрощения процедур в аэропорту не происходит. Все процедуры стали тяжелее, контактов с контролирующими органами стало больше.

Как сообщил Андрей Криворотов, директор Департамента авиационных перевозок KUEHNE+NAGEL, его компания заинтересована в продвижении e-cargo и e-fraight. "Технологии, которые писались 20 лет назад, они до сих пор присутствуют и никто их не собирается менять. Во всяком случае, это никто не будет делать, если мы не будем на этом настаивать", — подчеркнул представитель KUEHNE+NAGEL.

По словам А. Криворотова, чтобы оформить груз, прибывший в "Борисполь", необходимо большое количество бумажных документов, на которые необходимо поставить массу печатей. При этом большую роль может сыграть человеческий фактор — одна ошибка и оформление груза может существенно затянуться.

В ходе форума представители компании CHAMP Cargosystems представили свои IT-решения для внедрения стандарта e-AWB (электронной авианакладной в Украине). "Мы хотели бы в рамках программы поддержать как перевозчиков, так и экспедиторов и отцифровать авианакладную и остальные документы", — заявил менеджер по развитию e-cargo CHAMP Cargosystems Хаасбек Ян Барт.

Также он отметил, что предложенная программа предполагает облачное решение и рассчитана на малый и средний бизнес, "поскольку в отличие от крупных компаний малый и средний бизнес какие-то значительные инвестиции в IT-решения позволить себе не могут".

Как отметил П. Кухарчук, авиакомпания "МАУ" сотрудничает с данным оператором IT-решений много лет и в качестве его продуктов не сомневается. В настоящее время его продукты покрывают потребности как складских технологий, так и потребности авиакомпаний. "Все требования резолюций Евросоюза, которые существуют, и мы должны им соответствовать, эти IT-решения покрывают", — отметил представитель "МАУ". Также он сообщил, что в феврале т.г. в Дубае продет форум, где будут презентованы все IT-решения других операторов IT-программ. В ходе мероприятия в дискуссионном формате будут обсуждаться, какие из программ работают хорошо, какие быстро адаптируются и какие решения еще возможны.

В ходе CARGO Форума некоторые его участники выразили опасения, что использование электронного документооборота при перевозке грузов не всегда возможно. В то же время А. Федоров резонно отметил: "Вопрос необходимости внедрения e-freight в Украине поднимается уже несколько лет. Что делали в этом направлении последние 3 года? Понимали, что есть проблема, но думали, что за нас это сделает кто-то… и говорите, что "вот там чего-то не хватает"… Что делалось для того, чтобы на законодательном уровне что-то поменять и донести необходимость этих изменений до правительства?".

В этой связи гендиректор ООО "ППЛ 33-35" сообщил, что одним из наиболее проблемных вопросов является неприменение или неправильное применение международных стандартов контролирующими органами. "Когда мы делали с моим коллегой исследование о готовности внедрения положений Соглашения об упрощении процедур торговли, мы выписали по всем направлениям, начиная с таможенного... все, что нужно поменять (если его положения некорректно применяются в национальной практике — ***ред.***), чтобы посмотреть, отреагирует ли правительство на то, что нужно поменять, отреагируют ли определенные службы на необходимость изменения в законодательной базе... То, что ничего не происходит и все как есть, значит вас эта ситуация устраивает. Эта ситуация не



устраивала морских перевозчиков, экспедиторов они пошли по тернистому пути (внедрения проекта "единое окно" — ***ред.***), понимая те выгоды, те преимущества, и понимая те проблемы, которые возникнут особенно в отношении законодательства… Совершенно понятно, что переход на электронный документооборот требует построения отношений как между самими участниками перевозок, так и субъектами, вовлеченными в процесс оформления. Для этого в этом зале и находятся основные участники процесса. Однако судя по всему, субъекты пока не готовы подстраиваться под нужды авиатранспортной отрасли", — подчеркнул он.

А. Федоров заявил: "Несмотря на то, что все в основном говорят, что все проблемы упираются в таможню, на деле все не совсем так. Все упирается в то, что нужно собраться в одном месте, найти общие точки соприкосновения, иметь одну цель и задачу — груз должен уйти быстро".

"Мы понимаем, что есть проблема, мы о ней друг-другу рассказываем, но необходимо формализовать процесс. Нужна структура, которая консолидирует участников авиарынка и поможет найти выход. Нужно научиться слушать друг-друга и помогать… Мы прошли этот путь в Одессе, мы формализовали те процессы, которые происходят между госорганами и бизнесом", — отметил А. Федоров.

По словам гендиректора ООО "ППЛ 33-35", на сегодня самое сложное — это координация деятельности не только государственных регулирующих органов, а также государственных регулирующих органов и бизнеса. "Наиболее сложным с самого начала было найти взаимопонимание, найти общую точку соприкосновения и самое главное — найти тот орган, который возглавит это движение. Вот в морских портах появилась АМПУ, которая сказала — мы добьемся и мы покажем, что мы не хуже... А когда все говорят "да, это нужно", но сидят и ждут, что придет кто-то, сделает работу по e-freight... это никто не сделает — ни за таможню, ни за авиакомпании... В то же время, приятно, что "МАУ" пытается делать кое-какие пилотные проекты. Это правильно и это нужно. Сегодня хаос в бумагах должен быть ограничен", — подчеркнул А. Федоров.

Он порекомендовал авиаторам изучить бизнес-процесс, провести исследование времени выпуска товаров по методологии Всемирной таможенной организации (как это сделали в портах). "Мы получили шокирующие результаты — все обвиняют таможню в Одессе, а оказалась, что не так уж таможня и виновата", — отметил гендиректор ООО "ППЛ 33-35". По его словам, также необходимо посмотреть, насколько бизнес-процессы в украинской авиаотрасли соответствуют мировой практике. И самое главное — необходима "точная подстройка" и изменение существующего законодательства.

Директор по грузовым и почтовым авиаперевозкам АК "МАУ" П. Кухарчук также высказался за то, чтобы операторы операционной логистики консолидировались в структуру, которая станет связующим звеном между бизнесом и государством, которая будет заинтересована доносить проблемы авиаперевозчиков до вышестоящих инстанций. "В хорошем смысле слова мы видим прекрасный пример в автоперевозках, где есть своя ассоциация, идет коммуникация между государством, правительством и бизнесом. В морских перевозках, как мы увидели, происходит тоже налаживание системной коммуникации, адаптации законодательства… Что произошло у нас (авиаперевозчиков — **ред.**) — к сожалению, ничего", — заявил он.

Как отметил П. Кухарчук, вопрос консолидации интересов операторов авиационных перевозок — в форме ассоциации либо какой-то другой структуры, для "МАУ" очень актуален. При этом он выразил мнение, что консолидация интересов операторов должна происходить на некоммерческой основе. "Мы не ставим за цель, чтобы эта платформа была дистрибьюцией определенных продуктов на определенных условиях. Нет. Очень важно — как мы пытаемся сейчас добиться, чтобы департамент сделал веб-площадку, на которую будет выкладывать новые стандарты, достижения IT-провайдеров, или те же курсы по обучению, или же новые требования. К сожалению, наш рынок недостаточно информирован", — отметил П. Кухарчук

Также он заявил, что "МАУ" готова сегодня как авиационный оператор выйти с предложением в ГФСУ, "провести как это делается в банках "краш-тесты" процедур на импорт, на экспорт", чтобы потом зафиксировать, сколько было контактов прямых с представителями контролирующих органов и можно ли их заменить бесконтактным обменом информацией. "Для нас на сегодняшний день не понятно, почему не происходит обмена информацией также по грузам, которые находятся на вылет между грузовым комплексом и таможней. На сегодня представитель грузового комплекса пешком с пачкой документов идет в другое здание, чтобы там открыли журнал, сняли с какого-то учета, сделали отметку... Мы подсчитали — убрав эти процедуры, можно сэкономить около 2 часов по экспорту и около 6 часов по импорту. Предложение по "краш-тесту" мы готовим и будем благодарны авиаадминистрации, которая может присоединиться к проведению теста", — подчеркнул П. Кухарчук.

Как сообщил А. Федоров, 25.02—26.02.2016 г. состоится очередное заседание МРГ по упрощению процедур торговли. "Мы приглашаем... тех неравнодушных, кто хочет быстрее, эффективнее внедрить e-freight. Тем более все те же лица из министерств и ведомств, которые занимаются отраслевыми технологиями, там будут присутствовать", — подчеркнул он.







Small Claims в морских арбитражах LMAA и SCMA: стоимость арбитражного процесса

В XXI в. ни у кого не вызывает сомнений полезность международного коммерческого арбитража для разрешения споров, которые возникают между частными лицами в области международной торговли, в особенности морской. Однако проблем, связанных с международным коммерческим арбитражем, имеется столько, что каждое исследование в этой сфере будет актуальным. Причем особый интерес вызывают вопросы, связанные с морским арбитражем.

Начнем с того, что не до конца ясна правовая природа международного коммерческого арбитража. По вопросу о юридической природе международного коммерческого арбитража, который до сих пор является дискуссионным, все теории можно подразделить на 3 основные группы: договорные теории, процессуальные теории и смешанные теории, авторы которых утверждают, что арбитраж имеет как договорной, так и судебный процессуальный характер. Наиболее последовательные сторонники договорной теории рассматривают международный коммерческий арбитраж как единый процесс, базирующийся на воле сторон спора во всех стадиях своего развития (арбитражное соглашение, процедура назначения арбитров, арбитражное разбирательство, арбитражное решение и исполнение арбитражного решения). Сторонники процессуальной (судебной) доктрины международного коммерческого арбитража полагают, что арбитражный процесс — это разновидность гражданского процесса, допущенного по законам некоторого государства, в том числе и разновидность международного арбитражного процесса. В последнее время возрастает влияние смешанной доктрины. Яркими выразителями этой доктрины являются С. Олль, К. Шмиттгофф. С их точки зрения арбитраж — сложное сочетание материально-правовых и процессуально-правовых элементов, в котором соседствуют институты договорные, например, арбитражное соглашение, и процессуальные (юрисдикционные), например, вынесение арбитражного решения, обжалование и отмена его. Мы также склоняемся в сторону этой концепции.

Хотя коммерческий арбитраж, который составляет предмет нашего рассмотрения, и называется международным, эта характеристика в какой-то мере условна. Каждый арбитраж руководствуется в своей деятельности двумя видами правового режима: процессуальным правом и материальным правом. Ключевое значение в процессуальном праве имеет процессуальное право того государства, в котором проводится арбитражное разбирательство, хотя стороны и пользуются определенной автономией воли в достижении соглашения относительно процедуры разбирательства. Воля сторон спора, конечно, не может противоречить



императивным нормам национального права. В сфере материального права степень автономии сторон спора гораздо выше. Стороны не только имеют право, им даже рекомендуется избрать правопорядок, который будет применяться третейским судом к спору. Разумеется, полной свободы усмотрения у сторон нет и в этом отношении. Их соглашение не должно противоречить императивным нормам. Если стороны не могут прийти к соглашению о материальном праве или по иным причинам не выбрали его с достаточной определенностью, либо их соглашение противоречит императивной норме, применяются коллизионные нормы международного частного права.

Мы много писали о международном коммерческом арбитраже, в частности морском. Мы отстаиваем точку зрения, в соответствии с которой арбитраж имеет значительные преимущества перед государственным судом. В настоящей статье мы подробнее остановимся на стоимости процесса в морском институциональном арбитраже. Дело в том, что арбитраж подразделяется на институциональный, "регулируемый", или администрируемый, и арбитраж ad hoc.

Арбитражи Международной торговой палаты (ICC), Международных арбитражных центров Сингапура — SIAC (Singapore International Arbitration Centre) и Гонконга (Hong Kong International Arbitration Center) считаются администрируемыми в самом широком смысле. Такие арбитражи создаются как постоянно действующие институты при различных неправительственных — коммерческих и профессиональных — организациях и, как правило, не имеют статуса юридического лица, действуя на основании регламентов, утвержденных упомянутыми организациями. В узком смысле администрируемым арбитражем считается арбитраж, если можно так выразиться, "переходного" типа. Он занимает промежуточное положение между институциональным, постоянно действующим арбитражем и арбитражем ad hoc, поскольку функционирует на основании специальных регламентов, утвержденных институциональными арбитражами или упомянутыми неправительственными организациями, причем осуществляется административная деятельность в отношении арбитражей ad hoc. Арбитраж ad hoc — это "специальный" арбитраж, в котором стороны согласовывают между собой арбитражный процесс, то есть порядок урегулирования спора в конкретном случае. Безусловно, в большинстве договоров морской перевозки/фрахтования предусмотрены оговорки о рассмотрении споров в институциональном специализированном морском арбитраже, которому и будет посвящена наша статья, равно как и их применению к так называемым "мелким требованиям".

АРБИТРАЖИ LMAA И SCMA

Лондонской ассоциацией морских арбитров (LMAA) и Сингапурской палатой морского арбитража (SCMA) созданы весьма популярные институты морского арбитража. Конечно, с арбитражем LMAA не сравнится по своей популярности никакой морской арбитражный институт, поскольку там рассматривается такое количество споров, которое превышает количество морских споров, рассмотренных всеми остальными морским арбитражами, взятыми вместе.

Требования на сумму не более $50000 считаются мелкими в арбитраже LMAA.

SCMA — институт гораздо более молодой. Впервые SCMA была основана в 2004 г. в качестве подразделения SIAC. Изначально SCMA следовала тем же принципам, что и арбитраж ICC. Оказалось, что приобрести популярность в морском сообществе не так просто. Предпочтение отдается модели аналогичной, суть которой заключается в том, что арбитражный орган не руководит арбитражным процессом или осуществляет такое руководство в минимальной мере и лишь в случае необходимости. Кроме того, местом проведения арбитража был только Сингапур, так что популярность SCMA была незначительной, поэтому в 2009 г. SCMA была заново учреждена как особый арбитражный институт. В правилах SCMA стал использоваться подход, давно свойственный LMAA, то есть SCMA минимально участвует в администрировании арбитражного процесса, однако имеет право способствовать его облегчению и только в случае необходимости. Например, в SCMA арбитр назначается, когда стороны спора не могут прийти к соглашению по кандидатуре арбитра. Это производится в следующем порядке:

— если стороны не могут прийти к согласию, председатель SCMA назначает третьего или единого арбитра;

— сторона может оспорить назначение арбитра другой стороной путем представления ходатайства председателю SCMA на основании доводов о недостатках арбитражного соглашения.

Столь незначительное участие в администрировании арбитражного процесса позволяет отказаться от административного сбора, так что ни в LMAA, ни в SCMA он не предусмотрен и не взимается.

В SCMA мелкими считаются требования на сумму не более $150 тыс.

Расходы на единого арбитра в LMAA составляют 3 тыс. ф.ст. (около $4550) при отсутствии встречного иска, плюс дополнительные 2 тыс. ф.ст. (около $3035), если сумма встречного иска превышает сумму первоначального требования. В SCMA расходы на единого арбитра составляют $5 тыс. при отсутствии встречного иска, и $8 тыс. — при наличии встречного иска.

В некоторые проформы договоров фрахтования включена арбитражная оговорка о рассмотрении и урегуливании споров, вытекающих из договора фрахтования, в арбитраже LMAA, причем применяется английское право. Например, в чартере "Дженкон" 1994 г.

Немаловажным для ведения арбитражного процесса является и то, что этим выбором определяется право, регулирующее арбитражный процесс. Это



правило известно как "процессуальное право места арбитражного разбирательства". Закон Сингапура о международном арбитраже регулирует международный арбитражный процесс. Этот Закон не предусматривает право по существу обжаловать решение, вынесенное международным арбитражем. В Великобритании же арбитражное решение может быть обжаловано в суд. Однако только по вопросам права, но не факта.

Когда спор касается небольших сумм, то оппонент может пытаться сорвать арбитражный процесс, например, отказаться от назначения арбитра. Однако, даже если в соответствующей арбитражной оговорке отсутствуют положения о порядке назначения арбитров, истец может обратиться за назначением арбитров в компетентный орган: в Великобритании — в английский суд в соответствии со ст. 18 Закона Великобритании об арбитраже 1996 г., а в Сингапуре — к председателю SIAC. Конечно, это осложняет процесс и удорожает его. Это обойдется в 3 тыс. сингапурских долларов (около $2130) за одного арбитра и 5 тыс. сингапурских долларов (около $3150) за трех арбитров. Презумпция единого арбитра действует в обеих юрисдикциях.

Разумеется, решение о том, следует ли рассматривать мелкие требования в арбитражном процессе или нет, может приниматься на основании потенциальных процессуальных расходов, которые могут быть понесены на рассмотрение и разрешение спора. Если арбитражная оговорка предусматривает мелкие требования и порядок назначения арбитра, то расходы уменьшаются настолько, что наши клиенты могут предъявлять своим оппонентам мелкие исковые требования не только с целью материального возмещения, но и просто из принципа. Конечно, для этого в контракте должна содержаться хорошо прописанная арбитражная оговорка.

СЛУЧАЙ ИЗ НЕДАВНЕЙ ПРАКТИКИ

Недавно в нашей практике было юридическое сопровождение арбитражного процесса в LMAA по спору о демередже. Цена иска была около $45 тыс. Иск был удовлетворен полностью.

Сбор за одного арбитра — 3000 ф.ст. уплачивал истец. Единого арбитра номинировал Секретариат LMAA, что обошлось истцу в 250 ф.ст. Эти суммы были возмещены ответчиком. Не были возмещены только средства, истраченные на правовую помощь, поскольку истец не указал в иске соответствующие расходы. Таким образом, арбитражный процесс стоил всего 3250 ф.ст. плюс расходы на гонорары адвокатов.

Можно заметить, что хоть арбитражный процесс и не очень дорог, совсем дешевым он тоже не является. Исходя из исследования, проведенного недавно серьезным научно-исследовательским институтом, 68% респондентов отметили стоимость процесса как основной недостаток международного коммерческого арбитража, и только 2% предпочитают арбитраж именно по причине его небольшой стоимости. Эти соображения вовсе не умаляют достоинства международного коммерческого арбитража по сравнению с государственными судами. Разумеется, в нашем мире нет ничего идеального, однако арбитраж по английскому материальному праву — это лучший выбор по нашему глубокому убеждению, которое сформировалось на основе весьма богатой практики. Действительно, стоимость процесса не является главным достоинством коммерческого арбитража. В нем есть много других, более значительных, преимуществ.

Важным достоинством арбитража является простота процедуры, что особенно характерно для процедуры рассмотрения и разрешения малых требований (Small Claims Procedure). Эта простота, главным образом, определяется тем, что не требуется устных слушаний для принятия окончательного решения по делам, возбужденным по искам, в которых содержатся лишь малые требования. Все дело ведется единоличным арбитром, который ограничивается рассмотрением только письменных доказательств. Более того, для упрощения процесса стороны спора могут избирать процедуру малых требований и тогда, когда цена иска превосходит упомянутые лимиты.

Однако главным преимуществом арбитражного процесса, несомненно, является его быстрота. В упомянутом деле арбитраж был инициирован в начале февраля 2015 г. В середине февраля была согласована процедура Small Claims. В марте сформировался трибунал, то есть состав арбитража в лице единственного арбитра. В апреле в арбитраж поступил иск, а в середине мая — отзыв на него. В конце мая уже было принято окончательное арбитражное решение. Только мотивировочная часть датирована вторым октября. Каждый, кто судился в государственном суде, может оценить темпы рассмотрения и разрешения этого спора.

В заключение можно отметить, что в договорах перевозки/фрахтования немаловажным условием является хорошо сформулированная арбитражная оговорка, предусматривающая рассмотрение как крупных, так и мелких претензий. В частности и особенности, важно предусмотреть порядок урегулирования мелких претензий. Он должен быть простым и экономически целесообразным во избежание ненужных расходов. Тем не менее, в нем должны содержаться все сведения, необходимые для арбитражного процесса. Так, четкий порядок номинации арбитров значительно упрощает отношения сторон спора, процесс его разрешения, а также способствует оптимизации расходов.

НИЦЕВИЧ Артур, партнер, адвокат
Interlegal, Международная юридическая служба,
член LMAA и SCMA,
председатель Морского института Украины, MNI





Транзитные перспективы "Укрзализныци"



Новейшие коллизии с пропуском транзита через территорию РФ, впрямую затрагивающие интересы "Укрзализныци", а также усилия последней по созданию новых транзитных возможностей показывают, что железнодорожный транзит Украины вошел в зону турбулентности принципиально нового характера. Как скажутся новые вызовы на транзитных перевозках "Укрзализныци", покажет, возможно, уже начало года, стартовавшего в беспрецедентно сложных условиях.

ПОТЕРИ И РЕЗЕРВЫ

Ввиду наметившихся в начале года проблем становится очевидным дальнейшее ускорение спада на украинской железнодорожной сети т.н. "морского", или "большого" транзита Украины — российских и казахских грузов портовых направлений. Правда, снижение данного сегмента, вследствие целенаправленной торговой политики России и на фоне отсутствия последовательного государственного курса Украины по поддержке транзита, стартовало уже несколько лет назад. В итоге "Укрзализныця", в пиковые периоды перевозившая свыше 60 млн т российских транзитных грузов в год, уже к 2013 г. снизила эти объемы до 33 млн т (-20% к 2012 г.). В 2014 г. показатель упал до 22 млн т, при этом заметно снизился и транзит Казахстана (-53%, до 2,5 млн т). Данные за 2015 г. еще не обнародованы, однако очевидно дальнейшее снижение перевозок как российского, так и казахского транзита, поскольку, помимо экономических причин, включился мощный политический фактор. Еще в 2014 г. российская доля в структуре транзита "Укрзализныцы" безусловно доминировала: РФ — свыше 70%; Казахстан — 10%; Беларусь — 8%; Молдова — около 3%. Останется ли подобное доми-



нирование и впредь, вопрос открытый, однако нельзя не отметить, что, вопреки спаду, российская грузовая база все еще заметно присутствует в железнодорожном транзите "Укрзализныци" портовых направлений — так, по итогам 2015 г. российское сырье, доставляемое по железной дороге, сформировало более трети транзитной загрузки портов Украины.

С учетом проблематичности российской грузовой базы особенно ценной для "Укрзализныци" становится составляющая транзита, формируемая перевозками через сухопутные погранпереходы (прежде всего, западного направления). Однако тенденции здесь пока не весьма обнадеживающие, поскольку намечавшийся вплоть до периода геополитической нестабильности рост т.н. "сухопутного" транзита "Укрзализныци" (по линии восток—запад) сегодня приостановился. Напомним, в 2014 г. транзитные перевозки "Укрзализныци" в порты снизились на 25% (до 27 млн т), тогда как транзит через сухопутные погранпереходы увеличился на 5% (до 6 млн). Иной была динамика прошедшего года: транзит в порты упал на 23%, через сухопутные переходы снижение составило более 6%. В абсолютном выражении потери "европейского" транзита были не столь значительными, как "морского" (первый утратил 0,5 млн т, второй — около 4 млн), однако очевидно, что наметившаяся тенденция "разворота" транзита УЗ от портов к сухопутным западным переходам пока не закрепилась. Это объяснимо с учетом все еще сохраняющейся определенной зависимости транзита УЗ сообщения восток—запад от российской грузовой базы. Так, в 2014 г. активными европейскими получателями российского транзита, шедшего по сети "Укрзализныци", выступили Словакия (свыше 2,8 млн т), Румыния (более 1,3 млн), Чехия (0,9 млн), Сербия (0,5 млн), Венгрия (0,2 млн). Кроме того, со стороны России шел и казахский транзит западного направления, адресуемый в Молдову, Польшу, Румынию, Венгрию, Чехию — общий объем грузов Казахстана по итогам 2014 г. превысил 5 млн т. Как отмечали аналитики, номенклатура "сухопутного" транзита "Укрзализныци", шедшего по оси восток—запад, была достаточно разнообразной и, что существенно, высокотарифной — это тарированная химпродукция, пищевые грузы и продукты питания, древесина и изделия из нее, ТНП, транспортные средства и комплектующие к ним, нефтепродукты. Безусловно, такой номенклатурный и географический спектр транзита, ныне охватываемого санкциями, исключает значительную часть транзитной грузовой базы "Укрзализныци" из состава ее резервов.

Как неоднократно подчеркивали отечественные эксперты, транзитный потенциал "Укрзализныци" падал на протяжении длительного периода ввиду невнимания государства к этому вопросу — иными словами, Украина никогда не являлась зоной, благоприятной для транзита, и не работала целенаправленно над ее созданием. Фактически, действовал принцип: "грузы идут через Украину, когда не могут

ее обойти". Этот фактор соседи Украины реализовывали более или менее успешно, переключая на себя грузопотоки, шедшие через украинское побережье. Очевидно, что и остающиеся сегодня в портах Украины транзитные грузы могут легко найти альтернативные маршруты — хотя бы ввиду совпадения грузовых профилей портов Украины и Балтии. Последнее подтверждается номенклатурным разрезом остающихся сегодня в портах Украины транзитных грузов, хорошо соответствующих номенклатурной направленности портов России и стран Балтии. Так, большую часть российского транзита, прошедшего в 2015 г. через порты Украины, составили угольно-рудные грузы, причем обе номенклатуры показали снижение объемов (уголь — на 8%, до 3,1 млн т, железорудное сырье — на 28%, до 2 млн). Примечательно, что порты Балтии, работая в той же номенклатурной категории, также продемонстрировали спад по итогам года, однако здесь, на фоне сравнимого спада, объемы перевалки были больше украинских (так, переработка российского угля в портах Латвии превысила 19 млн т, -8% к 2014 г.). Стоит напомнить, что уже создание Таможенного союза повлекло за собой повышение тарифной составляющей за внешними рубежами ТС, что сказалось на оттоке казахского транзита — украинские направления перевозки стали неконкурентоспособными начиная от границ с РФ. Невыгодными для казахских грузовладельцев стали перевозки через Украину нефти и нефтепродуктов, проката, серы, сахара. Эти потери имели место в период внешнеполитической устойчивости; еще более обострятся вопросы казахского транзита в сегодняшней непростой для Украины ситуации. К тому же, как отмечают аналитики, в стране по-прежнему отсутствует последовательный курс, утверждающий институт частной собственности в портах и защиту инвестиций. Как известно, на протяжении всего периода "транзитной" истории отечественных портов (а транзит ранее составлял до половины объема украинской перевалки) у стратегических грузовладельцев не было возможности войти в порты капиталом; эта проблема актуальна и сегодня, хотя государство официально признало необходимость развития института частной собственности в портах.

СЛОЖНО, НО НЕ БЕЗНАДЕЖНО

Безусловно, сегодняшняя внешнеполитическая и глобальная экономическая ситуация не создает базы для особого оптимизма в отношении транзита через Украину, поэтому, как никогда ранее, возрастет роль любых стимулирующих факторов — регулятивных, технологических, ценовых. Последнее сегодня особенно важно с учетом падающего рынка перевозок и усиления борьбы за грузы. Так, для Украины существенной ценовой трансформацией стало изменение в тарифной политике, затрагивающей связку железная дорога—порты (за счет свободного тарифообразования на стивидорном рынке, отключившего механизм формирования сквозных транзитных ставок — согласованных скидок "Укрзализныци" и портов). Последнее, по мнению ГП "Администрация морских портов Украины", не сказалось отрицательно на тарифной привлекательности портовых направлений Украины в целом, поскольку по-прежнему работает механизм формирования тарифных коридоров для транзита грузов в направлении портов. Как поясняла АМПУ, в портовой отрасли закрепились два варианта договорных тарифных отношений с "Укрзализныцею" — прямой договор с портовым оператором, а также вариант, когда операторы, работающие в порту, делегируют функцию согласования тарифных отношений с "Укрзализныцею" единому субъекту — администрации порта. При этом инициативной стороной, предлагающей тарифные условия для конкретного грузопотока, могут выступить грузовладельцы, экспедиторы, портовые операторы, а также представитель государственного сегмента — "Укрзализныця" и АМПУ. Процедура оценки тарифного предложения, влияющего на уровень транзитной скидки к железнодорожному тарифу, также достаточно регламентирована — прерогатива принятия решения делегирована Мининфраструктуры и Тарифной комиссии "Укрзализныци".

Из заданного госрегулятором курса становится понятным, что вопрос маржи при формировании сквозных тарифов железная дорога—порт должен решаться взвешенно, с учетом предотвращения потерь для государства и сохранения коммерческого интереса всех участников транспортного рынка морской перевозки. Однако последние решения правительства, затрагивающие сферу грузового транзита (скидка в размере 50% к портовым сборам и введение платы за доступ к причалу) не лежат в плоскости формирования льготных тарифных коридоров для железнодорожного транзита в порты: первое не относится к регулированию сквозной ставки железная дорога—порт; второе чревато тарифным ростом. В сложившихся условиях основная роль тарифного стимулирования, фактически, легла на "Укрзализныцю", имеющую сегодня, ввиду сложного финансового положения, крайне ограниченные возможностями для тарифных маневров. Не удивительно, что масштабные маршрутные и номенклатурные инициативы по введению скидок, заложенные в тарифных условиях "Укрзализныци" для транзита периода 2014—2015 гг., сменились точечными решениями Тарифной политики-2016. В то же время "Укрзализныця" сохранила практически все имеющиеся наработки по стимулированию транзитных грузов, подтвердив тем самым готовность пролонгировать работу тарифных коридоров для существующей грузовой базы.

Так, на 2016 г. сохранены скидки для практически всех основных номенклатурных позиций "Укрзализныци" в сфере транзита. Широкий набор сти-



мулов предлагается для российского транзита: угля для ряда портовых и сухопутных направлений (на Мариуполь, Николаев, Рени, "Южный", а также в направлении западных сухопутных погранпереходов); железорудного сырья в направлении западных границ Украины и всех портов, работающих с данной номенклатурой (включая порты Украинского Дуная); вакуумного газойля, мазута, насыпных удобрений в направлении портов; черных металлов (в порты Большой Одессы); мелассы (в порты Николаевского морского региона). Заложены тарифные коридоры и для обратных перевозок по российской оси — тропического масла из портов Большой Одессы в направлении погранпереходов "РЖД"; пластмассы из ЕС на сеть "РЖД"; виноматериалов из Молдовы в РФ. Сохранены скидки для контейнерного транзита российской оси: из контейнерных портов Украины на сеть "РЖД", из ЕС в РФ. Стабилизирована скидка для российского чугуна в направлении целого ряда портов (Одесского, Ильичевского, "Южного", Николаевского), для зерна в порты, для сахара из ЕС в направлении РФ. Подтверждены скидки для российского сжиженного газа, следующего на перевалку через Одесский, Ренийский, Ильичевский порты (в т.ч. через железнодорожно-паромную переправу), а также для перевозки в направлении стран ЕС. Фактически, российские грузы остаются лидирующими по количеству тарифных стимулов, веденных "Укрзализныцею" на текущий год с целью привлечения транзита. Несколько меньшими по массовости, но также заметными остаются тарифные предложения грузовладельцам Беларуси — здесь фигурируют скидки для широкой гаммы нефтепродуктов (дизтопливо, вакуумный газойль, мазут), черных металлов, древесины, удобрений. В то же время, не получила развития инициатива "Укрзализныци" по установлению совместно с Белорусской железной дорогой взаимовыгодных скидок для пополнения транзитных объемов обеих сторон. На таких условиях "Укрзализныця" намеревалась привлечь белорусские нефтепродукты в порты, взамен предложив скидку для зерна транзитом по БЖД в порты Балтии. Этот проект, выдвинутый осенью 2015 г., не получил закрепления в ТП-2016. Для транзита Казахстана (перевозимого через территорию РФ) упор в скидках сделан на сырой нефти, сжиженных газах, черных металлах.

Особо следует отметить новые тарифные скидки, введенные "Укрзализныцею" как перспективные для привлечения транзита в текущем году. Так, перевозчик снизил требование гарантированного объема грузопотока для снижения стоимости перевозки транзитом российской железной руды, включив эту новацию во все направления транзита (в порты и на сухопутные переходы в сообщении с ЕС). Введена новая льготная номенклатура — вакуумный газойль (российский и белорусский) — эта скидка будет предоставляться при условии гарантии объемов. Установлены новые



скидки для мазута (российского и белорусского) в направлении портов Украины, для белорусской древесины в ЕС — эти льготы также обусловлены гарантиями объемов груза. Увеличен размер скидок для ряда грузов — российского чугуна в порты Украины, сжиженного газа из России и Казахстана (в порты и на сухопутные границы Украины с ЕС). Наконец, ключевой новацией нынешнего года стало установление тарифных льгот в рамках коридора для контейнерных грузов, создаваемого "Укрзализныцею" совместно с железнодорожными администрациями Грузии, Азербайджана, Казахстана — т.н. южного "Шелкового пути" (в обход РФ). Для перевозок крупнотоннажных контейнеров в составе контейнерного поезда из/в Китай и Республику Казахстан "Укрзализныця" ввела льготные спецставки по маршруту Ильичевск-Паромная—границы с ЕС (через переходы Чоп/Батево/Ужгород/Дьяково/Мостиска-2/Вадул-Сирет/Изов). Установленные здесь ставки на 10% удешевляют перевозки в рамках южного "Шелкового пути" в сравнении с перевозкой по украинскому участку т.н. "северного" коридора Китай—ЕС (через Россию и Беларусь). Оправдается ли расчет "Укрзализныци" на привлечение новых транзитных объемов, покажет, очевидно, уже первое полугодие, однако нельзя не отметить усиливающееся стремление "Укрзализныци" к повышению тарифной гибкости. Свидетельства тому — новые решения по транзитным скидкам, активно продуцируемые "Укрзализныцей" уже третий год подряд.

КАТКЕВИЧ Галина

УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ

Длинный извилистый путь, который привел ВТО к заключению Соглашения об упрощении торговли

В статье рассказывается о процессе подготовки и обсуждения Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли. Автор рассматривает все стадии разработки Соглашения, которые заняли почти 10 лет, цели обсуждений и переговоров, их развитие и причины, по которым, несмотря на все препятствия и трудности, они все же были достигнуты.

Здесь вы также ознакомитесь с новшествами, которые могут использоваться не только для выработки рекомендаций в области упрощения процедур торговли на глобальном уровне, для ведения переговоров в ВТО, но и для всей системы торговли в целом.

ПОДГОТОВКА

В декабре 2013 г. министры завершили переговоры об упрощении процедур торговли, что ознаменовало окончание практически десятилетнего периода работы, которая в принципе началась еще раньше. Отдельные комитеты ВТО (а до них — комитеты ГАТТ) уже пытались решить проблемы, возникающие в связи с коррупцией и бюрократией. Можно сказать, что основная задача ВТО заключается в упрощении процедур торговли.

Соглашение об упрощении процедур торговли — это первое многостороннее торговое соглашение, которое обсуждалось 18 лет, а также первое подобное соглашение, заключенное ВТО. Это, своего рода, поворотный момент огромного значения. Кроме того, соглашение открыло новые переговорные возможности (используя не только децентрализованный подход "снизу-вверх", как это было раньше), четко показало потенциал и ресурсы развивающихся стран, перевело внимание с "программного обеспечения" торговли (политические барьеры) на "техническое обеспечение", т.е. на возникающие конфликты и несоответствия. Это действительно серьезный шаг для организации, которая в процессе длительного ведения Дохинских переговоров о глобальной торговле не раз сталкивалась с проблемами и затруднениями. В самом начале переговорного процесса обо всех этих инновациях не было и речи, а некоторые участники даже не скрывали своих сомнений по поводу того, как ВТО необходимо работать. В процессе переговоров обсуждались такие вопросы, которые никто и не думал затрагивать изначально. В конечном итоге это привело к тому, что результаты проделанной работы не только упростят процедуры торговли, но и повлияют на ВТО и многостороннюю систему торговли в целом.

Вы увидите, как все начиналось, куда привело и, что самое важное, почему это обернулось вполне успешным предприятием. В исследовании показан долгий путь от разработки концепции Соглашения об упрощении процедур торговли до его реализации с анализом всех основных этапов.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ...

Целенаправленная деятельность ВТО в области упрощения процедур торговли стартовала еще в середине 1990-х годов. Она началась с соответствующего мандата, утвержденного министерской декларацией в ходе Сингапурской министерской конференции 1996 г., который поставил первую достаточно скромную задачу. Совету по торговле товарами предписывалось "*начать исследовательскую и аналитическую работу по упрощению процедур торговли с использованием материалов других соответствующих организаций с целью определения сферы действия и охвата правил ВТО в данной сфере*" (Сингапурская министерская декларация, WT/MIN(96)/DEC, параграф 21 — ***прим. автора***). Данная формулировка — своего рода компромисс для тех, кто уже давно хотел начать обсуждение нового многостороннего торгового соглашения, и тех, кто скептически относился к перспективам таких обсуждений и предпочитал заниматься более конкретными задачами (в основном, это были представители стран с развивающейся экономикой). Менее чем через два года после окончания Уругвайских переговоров многие развивающиеся и наименее развитые страны, все еще занятые достижением своих целей, понимали, что они пока что не готовы к еще одному глобальному торговому соглашению. В основном, все они сомневались в том, что их потенциала хватит для реализации дополнительных обязательств.



"Сингапурский мандат" принял во внимание эти сомнения, сделав две специальные поправки. Первая касалась организации работы с требованием "*особое внимание* (…) *уделить минимизации накладных расходов для делегаций, особенно с более ограниченными ресурсами... (*Сингапурская министерская декларация, WT/MIN(96)/DEC, параграф 22 — ***прим. автора)***". Вторая — в форме программы поддержки. Согласно параграфу 22 Сингапурской министерской декларации Секретариат ВТО должен был предложить *"программу технического сотрудничества* (...) *развивающимся и, особенно, наименее развитым государствам-членам для упрощения их участия в работе по упрощению процедур торговли* (там же — ***прим. автора***)".

Сторонники Соглашения об упрощении процедур торговли (все развитые страны и некоторые развивающиеся страны, включая Чили, Колумбию, Коста-Рику, Республику Корея, Парагвай и Сингапур), однако же не смогли убедить остальных членов ВТО приступить к многосторонним переговорам. Хотя и как таковых противников у этой инициативы не было. На фоне барьеров, связанных со значительно более низкими тарифами, государства пришли к консенсусу о важности решения оставшихся проблем, не связанных с тарифами. Но большинство развивающихся стран проголосовали за поэтапный подход, ориентированный на правила, не имеющие обязательной силы. Они предпочли разрабатывать рекомендации, а не обязательные меры. Даже вопрос учреждения отдельной Рабочей группы по упрощению процедур торговли не получил поддержки. Из четырех так называемых "Сингапурских вопросов" (торговля и конкуренция, торговля и инвестирование, прозрачность государственных закупок и упрощение процедур торговли) только последний не удостоился чести получить отдельный рабочий комитет. Этот вопрос просто добавили к повестке дня Совета по торговле товарами.

ДВА ШАГА ВПЕРЕД, ОДИН НАЗАД

Работа по упрощению процедур торговли началась сразу после Сингапурского саммита. В ходе первых обсуждений участники пытались разработать четкое определение этого понятия. Учитывая проделанную другими организациями работу в этой сфере, члены ВТО старались найти для своей организации возможную нишу в этом уже достаточно "густонаселенном" мире упрощения процедур торговли. Ввиду отсутствия мандата на согласование обязательных правил (в рамках которых функция ВТО в качестве арбитра при урегулировании споров внесла бы весомый вклад в работу других межгосударственных организаций, таких как ВТамО, Всемирный банк или ООН), члены осознавали необходимость четкого определения роли ВТО. Первые предложения давали слишком общие определения, так как не хотелось исключать возможные и потенциальные аспекты деятельности в рамках упрощения процедур торговли. Большой диапазон действий, указанный в этих ранних предложениях, позволял включить такие аспекты, как урегулирование платежей, страхование, финансовые требования, затрагивающие трансграничные перевозки грузов (более подробная информация: документы ВТО G/C/W/132, G/C/W/133 и G/C/W/153 — ***прим. автора***). Параллельная работа группы государств по введению обязательных правил ВТО привела к тому, что другие члены побоялись стать субъектами урегулирования споров, что в итоге вылилось в требования "сузить" программу работы. В результате чего постепенно члены вынуждены были ограничить предусмотренную изначально сферу работы, сфокусировавшись вместо этого на некоторых аспектах ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле). В этой связи возникли две области особого интереса — статьи VIII и X, в которых рассматриваются сборы и формальности, связанные с импортом и экспортом, публикация и применение правил торговли, соответственно.

При подготовке к Министерской конференции в Сиэтле попытки усовершенствовать Сингапурские условия усилились, особенно в свете только сформированного альянса сторонников упрощения процедур торговли, называющих себя "Группа Колорадо" (название группы появилось после первого заседания группы в помещении женевского офиса Управления торгового представительства США, где было изображение штата Колорадо — ***прим. автора***). В группу вошли представители всех развитых стран, а также ряд партнеров из развивающихся стран (Чили, Колумбия, Коста-Рика, Корея, Парагвай, Сингапур. Позже к ним присоединилось Марокко, однако на последующей стадии это государство вышло из ряда членов группы. В 2012 г. присоединилась Мексика. — ***прим. автора***). Эта кампания, однако, не получила всеобщей поддержки, даже наоборот — большая часть членов предпочла продолжать исследовательскую и аналитическую работу, о которой говорилось в Сингапурском мандате. По этой причине все проекты министерских текстов предлагали два варианта: мандат на переговоры и альтернативный запрос на дальнейшую работу в области анализа и исследований (например, параграфы 40 и 50 JOB(99)5868 — ***прим. автора***). При подготовке к конференции в Сиэтле было предложено расширить мандат и обратить особое внимание на статьи VIII и X ГАТТ, добавив транзитные аспекты (Статья V) (впервые это было сделано в проекте министерского текста от 17 ноября 1999 г. Председателем Генерального совета, постоянным представителем Объединенной Республики Танзании в Женеве Али Саид Мчумо (параграф 45 — ***прим. автора***)). В основном, это результат успешного лоббирования, проделанного сообществом стран, не имеющих выхода к морю (в этом отношении наибольшую активность проявлял Парагвай — ***прим. автора***).

Основная идея состояла в том, чтобы на основании трех существующих аспектов ГАТТ уменьшить административное и процессуальное бремя для участников рынка, в частности для мелких и средних предприя-

тий. Каким образом? Путем ускорения выпуска товаров, сокращения пограничных процедур и повышения их прозрачности.

Именно члены "Группы Колорадо" содействовали появлению обязательных правил по упрощению процедур торговли. Остальные делегации поставили под сомнение необходимость внедрения дополнительных мер регулирования, аргументируя это тем, что таможенные реформы и совершенствование регулирования торговли не должны зависеть от принятия новых обязательств ВТО, и ратовали за дальнейшую аналитическую и исследовательскую работу. Кроме того, они призывали усилить техническое сотрудничество в целях оказания поддержки развивающимся и менее развитым странам в области реализации реформ по упрощению процедур торговли (краткое изложение соответствующих дискуссий в Совете по торговле товарами: документ ВТО C/G/W/153 — ***прим. автора***).

После того как третья Министерская конференция ВТО в Сиэтле была сорвана, сторонники упрощения процедур торговли решили подойти к этому вопросу с другой стороны. Теперь они сфокусировались на определении преимуществ реализации реформ по упрощению торговли, подчеркивая широкие возможности в предоставлении поддержки.

МЕТОДОМ ПРОБ И ОШИБОК

Только после начала подготовки к Министерской конференции в Дохе попытки снова начать переговорный процесс опять начали набирать обороты. Члены "Группы Колорадо" активизировали свою информационно-просветительную деятельность. Их оппоненты, однако, тоже не сидели сложа руки. Они старались если не помешать, то хотя бы задержать переговоры. В этом отношении особенно активным был альянс развивающихся стран, получивший название "Основная группа" (постоянные члены группы: Бангладеш, Ботсвана, Куба, Египет, Индия, Индонезия, Ямайка, Кения, Малайзия, Маврикий, Намибия, Непал, Нигерия, Филиппины, Руанда, Танзания, Тринидад и Тобаго, Уганда, Венесуэла, Замбия и Зимбабве — ***прим. автора***). Группа не ограничивалась только вопросами упрощения процедур торговли, а взяла на себя смелость озвучивать повсеместные опасения развивающихся стран из-за внедрения новых норм и правил.

После проведения Министерской конференции в Дохе обсуждения вопросов упрощения процедур торговли, можно сказать, подошли к первоначальной стадии, хотя процесс так и не был запущен. Намеренно используя достаточно общие и неопределенные формулировки, члены "*признали необходимость ускорения передвижения, выпуска и таможенной очистки грузов, включая товары, перевозимые транзитом*" (кроме того, участники признали необходимость в дальнейшей технической поддержке для наращивания потенциала в этой области. См. параграф 27 Дохинской министерской декларации — ***прим. автора***) и согласились, что "*переговоры начнутся после пятой Министерской конференции*". Однако в Декларации была небольшая оговорка о том, что это произойдет только "*на основе решения о порядке проведения переговоров, которое будет принято на этой сессии большинством*" (там же — ***прим. автора***). Такими двусмысленными формулировками попытались скрыть тот факт, что у стран-участниц все еще не было единого мнения по этому поводу. Оппозиция не скрывала свое нежелание начинать переговоры об упрощении процедур торговли, и в дальнейшем это начало проявляться все сильнее и сильнее.

Ну а те, кто надеялся, что решение о порядке ведения переговоров будет принято быстро и без задержек, поняли, что этот процесс окажется еще более напряженным и продолжительным. Члены все еще расходились во мнении по ключевым вопросам, включая и один из самых серьезных — нужно ли вообще начинать эти переговоры? Менее чем за месяц до начала Министерской конференции в Канкуне (сентябрь 2003 г.) был опубликован предварительный текст министерской декларации, в котором явно прослеживался этот факт. В документах, совместно распространяемых Генеральным директором (на тот момент — Супачай Панитчпакди — ***прим. автора***) и председателем Генерального совета (Карлус Перес дель Кастильо), были представлены два диаметрально противоположных варианта. В первом (параграф 16 документа JOB(03)/150/Rev.1 — ***прим. автора***) говорилось о необходимости начать переговоры, и был изложен соответствующий порядок их проведения ("… *мы приняли решение о начале переговоров в соответствии с порядком, изложенным в Приложении G к настоящему документу*" — ***прим. автора***). А во втором говорилось о том, что "*ввиду сложившейся ситуации оснований для начала переговоров в этой области нет*". Кроме того, в документе говорилось о необходимости "*дополнительного разъяснения вопросов Советом по торговле товарами*" (там же. В более ранней версии документа (JOB(03)/150) в равной степени предлагались два противоречащих друг другу варианта, но в не совсем понятных формулировках: "*Принимая во внимание работу, проделанную Советом по торговле товарами в области упрощения процедур торговли, согласно мандату, определенному на Конференции в Дохе, а также работу по вопросам порядка проведения переговоров, выполненную на уровне Генерального совета, [по общему согласию мы принимаем решение о порядке проведения переговоров, изложенном в настоящем документе…][и решаем, что …]*" (§ 16) — ***прим. автора***).

Когда месяцем позже стартовала Канкунская Министерская конференция, добиться консенсуса по вопросам начала переговоров об упрощении процедур торговли казалось нереальной задачей. В министерском тексте председателя Конференции подробно излагался порядок ведения переговоров (фактически в нем были переформулированы условия из женевского документа), однако на следующий день Конфе-



ренция сорвалась, во многом из-за того, что участники не смогли договориться о том, что делать с так называемыми "сингапурскими вопросами". Попытка объединения всех четырех вопросов в едином "пакете" явно тормозила дальнейшую разработку вопросов упрощения торговли, что доказывала одна из наиболее противоречивых частей пакета документов. Однако же часть членов настаивала на общем рассмотрении этих вопросов еще с момента Дохинской Министерской конференции (это очень заметно, если вчитаться в текст Дохинской министерской декларации: язык для всех четырех областей был очень похож. В частности, термин modalities (порядок ведения, методика) не только был позаимствован из других документов, но и не имел никакого смысла в контексте упрощения торговли. До этого этот термин вообще никто не использовал при переговорах об упрощении торговли — ***прим. автора***). Тот факт, что весь раунд дохинских переговоров был задуман как единый комплекс обязательств (что можно истолковать только как "ни один вопрос не решится, пока не решатся все вопросы"), также не облегчил задачу, ведь страны-участницы не особо стремились добиться прогресса по какому-то отдельному вопросу (например, по упрощению торговли) без соответствующих подвижек по их частным национальным приоритетным задачам. Хотя, конечно же, обвинять один лишь "сингапурский пакет" или весь раунд в провале переговоров по вопросам упрощения торговли было бы неправильно, ведь существуют и другие важные причины. В самом "досье об упрощении торговли" были нерешенные вопросы. Некоторые делегации все еще имели серьезные сомнения в необходимости старта новых переговоров. Одни волновались о том, что им не хватит возможностей и ресурсов, другие боялись стать субъектами урегулирования споров. Некоторые участники все еще не были уверены в том, что новая инициатива носит взаимовыгодный характер, опасаясь того, что их государство не получит никакой выгоды от ее реализации (либо выгода будет непропорциональна вложенным усилиям).

ВОССТАВШИЙ ИЗ ПЕПЛА

После очередного провала в Канкуне казалось, что надежды на быстрое начало переговоров об упрощении торговли нет. Отсутствие нужных документов по завершению Министерской конференции, поставило под вопрос будущее темы упрощения торговли, так как четкого рабочего мандата для дальнейшего развития процесса не было. Поскольку условия дохинского раунда переговоров применялись только до следующей Министерской конференции, вопросы упрощения торговли остались в подвешенном состоянии, без ответственного за них человека и платформы для их обсуждения и решения. Никогда еще перспективы появления нового Соглашения ВТО не были так далеки.

Однако же вскоре оказалось, что некоторые государства-члены все же не хотят отказываться от этой инициативы. И дискуссии продолжились, хотя и на несколько другом уровне. Не имея возможности продолжать заниматься вопросами упрощения торговли на уровне Министерской конференции, участники работали на техническом уровне под эгидой Генерального совета. Занимался курированием этой работы заместитель Генерального директора ВТО Руфус Йеркса. Именно под его профессиональным руководством возобновились и активизировались дебаты о мандате. К началу следующего года все было готово к очередной попытке начать переговоры об упрощении торговли. Но предмет спора никуда не делся и, как и всегда, вызывал ожесточенные споры. Как и раньше, далеко не все члены были согласны с необходимостью введения обязательных норм, а другие не хотели реализации процедур урегулирования споров. Кроме того, разногласия вызвали и объемы помощи, выделяемой развивающимся и менее развитым странам для того, чтобы они смогли принять на себя соответствующие обязательства. В дополнение к этим конкретным тематическим разногласиям, возникли и другие проблемы более широкого характера. Вопросы упрощения процедур торговли все еще рассматривались только в связке с более серьезным и тщательно продуманным пакетом договоренностей в рамках Дохинского раунда, сопряженным с теми вопросами, решение которых члены хотели бы видеть в ходе раунда.

Во избежание ошибок, совершенных во время Канкунского саммита, было принято решение о реализации несколько иной стратегии. Вместо того, чтобы пытаться прийти к единому решению по министерской декларации, члены стремились достичь консенсуса на более низком уровне Генерального совета (по словам Генерального директора и председателя Генерального совета, "*…наша задача в этот раз состоит отнюдь не в подготовке министерской декларации, как это было в Канкуне. Наоборот, на уровне Генерального совета мы хотим принять необходимые на данном этапе меры для обеспечения дальнейшего прогресса на пути к переговорам и программы работы в целом*". JOB(04)/96, стр. 1 — ***прим. автора***). В середине июля 2004 г. Генеральный директор ВТО совместно с председателем Генерального совета опубликовали проект Дохинской программы работы, в который вошли и механизмы проведения переговоров по упрощению процедур торговли. Текст строился на результатах консультаций, проведенных под руководством заместителя генерального директора Руфуса Йерксы, однако одобренных формулировок в нем не было. Как честно признались авторы текста, "*этот документ не претендует на звание соглашения…*" (там же — ***прим. автора***). Но несмотря на это текст все же послужил толчком на пути к принятию мандата на основании консенсуса. Большая часть окончательных условий уже была в тексте, включая совершенно новые формулировки относительно специального и дифференцированного режима (например, требование о том, что "*сроки осуществления принятых обязательств и их объем должны соответствовать возможностям развивающихся и наименее*

развитых стран-членов" (JOB(04)/96, Приложение D. Это значительно отличается от того, что было в проектах документов прежде, где значилось всего лишь следующее: "*Для развивающихся и менее развитых стран важным фактором при переговорах являются их имплементационные возможности. В ходе переговоров стоит также учитывать принципы специального и дифференцированного режима для развивающихся и наименее развитых стран.*" (JOB(03)150, Приложение G, § 2.) — ***прим. автора***).

В ответ на этот текст члены "Основной группы" выдвинули контрпредложение (это предложение поддержали и члены, не состоящие в "Основной группе". Список стран, выдвинувших предложение: Индия, Индонезия, Ямайка, Малайзия, Нигерия (от лица Африканской группы), Филиппины, Танзания (от лица Группы наименее развитых стран) и Тринидад и Тобаго — ***прим. автора***). Группа, которая оставалась одним из самых активных участников дискуссий об упрощении торговли под руководством Филиппин, работала над тем, чтобы сместить акцент с переговорного мандата на тот, в котором будет сделан упор на имплементационную поддержку для развивающихся и наименее развитых стран и гибкий подход. Вопросы особого и дифференцированного режима также были изложены более подробно. Специально для наименее развитых стран были сделаны исключения с условием, что "*требуется только принятие обязательств и уступок, совместимых с их индивидуальным развитием, финансовыми и торговыми потребностями или их административными и институциональными возможностями*" (параграф 6. Выдержка из Марракешского соглашения (Статья XI:2) — ***прим. автора***).

Предложение предусматривало, что "*финансовая и техническая поддержка и наращивание потенциала, включая помощь при развитии инфраструктуры*" является "*априорным условием для развивающихся и наименее развитых стран в процессе реализации результатов переговоров*" (параграф 5 — ***прим. автора***). Подразумевается, что указанная выше поддержка будет предоставлена развитыми странами, в частности теми, "*которые намерены обеспечить адекватную финансовую и техническую помощь и поддержку для наращивания потенциала, включая развитие инфраструктуры, перед началом и в течение переговоров, а также в деле реализации результатов переговоров*" (там же — ***прим. автора***).

В предложении также возник вопрос о применении механизма ВТО для урегулирования споров (параграф 10 — ***прим. автора***). Вступление в силу будущего Соглашения, согласно предложению, должно было состояться не ранее завершения работ по другим, не связанным с упрощением торговли, вопросам, а именно: результаты переговоров об упрощении торговли "*не должны вступать в силу ранее даты гармонизации непреференциальных правил происхождения согласно Соглашению по правилам происхождения*" (параграф 12 — ***прим. автора***).

В то же время, что важно, в тексте, подготовленном "Основной группой", цель начала переговоров, как таковая, даже не ставилась под сомнение. Был даже намек на расширение сферы возможных переговоров по одной из тем. По инициативе Индии была сделана следующая оговорка: "*…переговоры должны способствовать эффективному сотрудничеству между таможенными администрациями членов в случае обоснованного подозрения в нарушении законодательства в области импортных или экспортных перевозок*" (параграф 9 — ***прим. автора***). В будущем эта оговорка, только несколько модифицированная, станет основой сегмента о сотрудничестве таможенных администраций в Соглашении об упрощении процедур торговли.

Теперь все обсуждения были посвящены тому, чтобы найти компромисс между предложениями "Основной группы" и "Группы Колорадо". К концу июля 2004 г., наконец, удалось достичь взаимопонимания. После нескольких ночей и выходных, проведенных в жарких дискуссиях, государства-члены договорились о мандате переговоров, который был утвержден в ходе Генерального совета в рамках так называемого "Июльского пакета".

ИДЕИ СТАРЫЕ — НАЧИНАНИЯ НОВЫЕ

Условия утвержденного мандата содержали как традиционные и признанные компоненты, так и совершенно новые идеи. В некоторых областях традиционные концепции были полностью переосмыслены.

Сфера действия и цели описаны с использованием давно известных формулировок. Согласно определению — это "*уточняющие и совершенствующие некоторые соответствующие аспекты статей V, VIII и X соглашения ГАТТ от 1994 г. в целях дальнейшего ускорения передвижения, выпуска во внутреннее обращение и таможенной очистки товаров, включая транзитные грузы*" (WT/L/579, приложение D, параграф 1 — ***прим. автора***). Цель переговоров ("*установление эффективного сотрудничества между таможенными и любыми другими соответствующими органами по вопросам содействия торговле и соблюдения таможенных требований*" (там же — ***прим. автора***)) объединила в себе и часть текста, разработанного "Основной группой". Равную важность при переговорах получила и помощь развивающимся и наименее развитым странам: "*следует усилить объем технической помощи и поддержки наращивания потенциала в этой области*".

Важность этого компонента подтверждает огромный объем соответствующего текста. Несомненно, самые большие части (параграфы 5—9) посвящены исключительно технической помощи и наращиванию потенциала. Именно здесь хорошо видны основные принципы новых способов решения старых вопросов. Если требование "Основной группы" об оказании помощи, которое должно было быть априорным условием для реализации результатов Соглашения, не было использовано, в "Июльском пакете" как раз представлен элемент обусловленности путем привязки



условия о предоставлении помощи и обязательств по реализации условий, хотя и на определенных условиях. Объем требуемой помощи был ограничен путем удаления всех формулировок со словом "финансовая" (хотя позднее некоторые члены и пытались опять ввести это понятие), а также путем объединения (и, соответственно, ограничения) обязательства о предоставлении помощи с пунктом о "характере и объеме" обязательств. В мандате говорится о том, что переговоры "*могут привести к обязательствам, для выполнения которых может потребоваться поддержка в развитии инфраструктуры*" (параграф 6 — ***прим. автора***), что соответствует основным требованиям многих развивающихся стран. В то же время в тексте подчеркивается исключительный характер подобной помощи: применяется она только в "*ограниченном числе случаев*". И даже при наступлении подобного случая обязательство состоит только в следующем: "*приложить все возможные усилия для оказания помощи и содействия*", которые "*должны быть непосредственно связаны с характером и объемом обязательств, для обеспечения имплементации*." Далее следует еще одна оговорка о том, что стоит "*понимать, что объем обязательств развитых стран в рамках предоставления помощи не является неограниченным*". При этом развивающиеся и наименее развитые страны уверили в том, что "*в случаях, при которых не ожидается предоставление необходимой помощи и содействия и в которых развитые и наименее развитые государства-члены не имеют необходимых средств и ресурсов, имплементация не потребуется*" (там же — ***прим. автора***).

Особый и преференциальный режим (ОПР) для развивающихся и наименее развитых стран — еще один важнейший аспект мандата, который открывает новые горизонты.

В большинстве соглашений ВТО особый акцент ОПР делается на переходных периодах. И хотя мандат об упрощении торговли предусматривает отсрочки, они являются всего лишь малой частью гораздо более гибкого в применении пакета, в котором, кроме того, предусмотрена условная связь между наличием ресурсов для имплементации и требованием принять на себя обязательства. Эта новаторская концепция подкреплена еще и оговоркой о том, что развивающиеся и наименее развитые страны не обязаны реализовывать те аспекты соглашения об упрощении процедур торговли, при реализации которых необходимая помощь и содействие не ожидаются.

Оценка существующих ресурсов для имплементации должна быть проведена в каждой отдельно взятой стране, что обеспечивает совершенно новый уровень консультационной поддержки и прозрачности при принятии решения о предоставлении ОПР. Что не менее важно — такой подход позволил отойти от принятой в ВТО практики предоставления отсрочек и применения более гибкого подхода, основанного только на том факте, к какой группе принадлежит та или иная страна: к группе развивающихся или наименее развитых стран. Предлагалось рассматривать ситуацию в каждом государстве в индивидуальном порядке. Другими словами, индивидуальный подход, а не универсальный.

Кроме того, в текст было добавлено достаточно исключений, отражающих общее желание всех развивающихся и наименее развитых стран не выполнять те обязательства, которые им реализовать не под силу. В параграфе 2 четко сказано, что "*члены не обязаны инвестировать в инфраструктурные проекты суммы, превышающие их возможности.*" В мандате также сохранили положение, разработанное "Основной группой", в котором указано, что "*будет требоваться осуществление обязательств в той мере, в которой это совместимо с их индивидуальными потребностями в области развития, финансирования и торговли или их административными и институциональными возможностями*" (параграф 3 — ***прим. автора***). Со временем, конечно, такие "защитные" оговорки уже утратили свою важность. Будучи изначально основным требованием многих развивающихся и наименее развитых стран, проблемы внесения исключений при принятии обязательств стояли уже с меньшей остротой, после того как эти государства поняли, что из себя представляют обязательства по упрощению торговли. Акцент с попыток учредить исключения сместился на попытки получить необходимую помощь для имплементации.

В общем и целом, мандат предлагал совершенно новый подход к обсуждению многостороннего торгового соглашения. Обновленные условия применения ОПР стали настоящим прорывом, вселив уверенность в успехе переговоров. Однако же, при этом, они существенно завысили ожидания государств — ожидания, соответствовать которым, как выяснилось позже, было очень непросто. Ведь именно проблема высоких ожиданий — причина того, почему на завершение переговоров понадобилось так много времени. Из десяти лет, которые ушли на переговоры, половина была потрачена на то, чтобы найти подходящий всем способ применения ОПР.

НАКОНЕЦ, ПРИСТУПИМ...

Согласование вышеуказанных условий — это огромный рывок для процесса упрощения торговли. Чуть больше, чем через три года после начала дохинского раунда переговоров, вопросы упрощения торговли стали дополнительным — и, как выяснилось, последним — пунктом, который добавили в "повестку дня".

То, что поначалу казалось помехой, оказалось скрытым благословением. Начало переговоров после такой длительной задержки (а на тот момент эта задержка казалась еще более длительной ввиду того, что весь дохинский раунд переговоров изначально планировалось закончить не позднее, чем через три года после его начала — ***прим. автора***), а также осознание того, что из-за единого комплекса обязательств дохинского мандата переговоры об упрощении торговли не должны "отставать" от дохинского раунда, показали, что времени на переговоры уже практически не осталось.

Это заметно повлияло на первую стадию переговоров. С первыми шагами (учреждение Переговорной группы по упрощению процедур торговли, назначение ее председателя, утверждение программы работы и графика заседаний) справились очень быстро. Первым председателем Группы назначили постоянного представителя Малайзии в ВТО Мухаммада Нура (после него эту должность занимали Тони Миллер (Гонконг, Китай) и Эдуардо Сперисен-Йурт (Гватемала) — ***прим. автора***), что в очередной раз доказало его значимую роль в подготовке к переговорам. Особенно примечательно то, что ранее он был главой "Основной группы", что поначалу рассматривалось как помеха, а привело к успеху. Все члены отметили его профессиональное руководство Группой в период подготовки к переговорам, а также его способность к преодолению разногласий и "наведению мостов" между оппонентами. Это был идеальный выбор. Все, чего добилась Группа в первые два года ее существования — это его заслуга.

Мохаммад Нура считал, что работа Группы должна быть прозрачной и демократичной, а ее председатель — это всего лишь координатор. Кроме того, он выступал за инклюзивный подход. В то время в ВТО было принято придерживаться идеи о том, что успеха переговоров можно добиться, если только в них участвует небольшое количество человек — что больше смахивало на закулисные игры. Считалось, что достичь консенсуса между 160 членами — нереальная задача. Но переговоры об упрощении торговли доказали, что это не так. Именно подход М. Нура к переговорам заложил основные принципы, которых придерживались в течение всех лет работы над проектом, а периодические попытки перевести переговоры в русло малокомплектных встреч "только для избранных" ни к чему не привели. И хотя к концу переговорного процесса участники иногда проводили небольшие встречи, открытые заседания по-прежнему считались общепринятой нормой.

Государства-члены незамедлительно стали выступать с переговорными предложениями: в течение первого года их поступило более 50. Первые касались статьи X соглашения ГАТТ, так как это был самый относительно простой вопрос мандата, тем более все считали, что учреждение прозрачных процедур — одно из самых важных начинаний. Предложения о статье VIII ГАТТ последовали несколькими месяцами позднее. В последнюю очередь поступали предложения по транзитным вопросам. На то, чтобы пришли предложения по статье V, понадобился практически год. Именно по этой причине в Соглашении вначале оговариваются вопросы прозрачности, потом экспортно-импортные формальности и только потом — вопросы транзита, хотя в Соглашении ГАТТ эти вопросы рассматриваются в другом порядке.

Что еще обрадовало — это огромное количество членов, принимавших активное участие. В отличие от "Июльского пакета", предложения исходили от очень большого числа делегаций — их было более 100 в первые двенадцать месяцев.

...И ВСЕ ЕЩЕ ДОЛГИЙ ПУТЬ ВПЕРЕДИ

Министерская конференция в Гонконге в 2005 г. стала первой отправной точкой. В отличие от предыдущей конференции, текст по вопросам упрощения торговли был практически окончательно согласован в Женеве, и почти все члены утвердили его в Гонконге. В нем нашли свое отражение все достижения, а также указаны области, работа над которыми еще предстоит. Основные сомнения членов, заинтересованных в скором завершении переговоров, состояли в отсутствии реальной разработки соглашения. Обмен мнениями больше напоминал дискуссии, а не переговоры. Учитывая этот факт, в Гонконгской министерской декларации членов призывают "*помнить о конечном сроке окончания переговоров и необходимости заняться составлением соглашения сразу же после завершения шестой Министерской конференции в целях своевременного окончания переговоров по всем аспектам мандата*" (Гонконгская министерская декларация, WT/MIN(05)/DEC, Приложение Е, параграф 4 — ***прим. автора***).

Еще одна проблема, которую отмечали, в основном, развивающиеся и наименее развитые страны, — это отсутствие эффективного конкретного механизма имплементации. Предложения по ОПР и технической поддержке носили общий характер. У членов были разные взгляды даже на основные принципы. В министерской декларации на этот счет предлагалось, чтобы соответствующие обязательства переговорного мандата были "*подтверждены, усовершенствованы и своевременно введены в силу*" (параграф 6 — ***прим. автора***). В ней также рекомендовалось "*государствам-членам, в частности развитым странам, продолжать предоставление помощи в долгосрочном и постоянном режиме, при поддержке надежного финансирования*" (там же — ***прим. автора***). Переговорной группе рекомендовано было "*углубить переговоры по вопросам ОПР с целью разработки норм ОПР — четких, эффективных, реально действующих, которые позволят внедрить результаты переговоров наиболее гибко*" (Гонконгская министерская декларация, WT/MIN(05)/DEC, paragraph 7 — ***прим. автора***).

В общем-то, результаты Гонконгской министерской конференции можно назвать достаточно разнородными. Если учесть, что сегмент упрощения торговли был согласован даже раньше времени, причем именно теми людьми, которые собственно и вели переговоры, что было несомненным плюсом, сам текст Гонконгской декларации никак не способствовал развитию основных процессов. Можно даже сказать, что он имел противоположный эффект, ограничивая ценные ресурсы — и несколько месяцев времени — из-за обсуждения более "приятных" с политической точки зрения формулировок, вместо того, чтобы способствовать разработке самого Соглашения.

Ускорение работы, на которое рассчитывали многие после Гонконгской встречи, так и не состоялось.



Если быть честными, то работа, скорее, замедлилась. В некотором роде, это стало результатом затруднений, возникших в других областях раунда. На Гонконгской конференции призывали к завершению дохинского раунда в течение года. Когда чуть позже стало понятно, что очередной крайний срок будет пропущен, ситуация обострилась настолько, что Генеральный директор г-н Паскаль Лами приостановил переговоры по всем аспектам дохинского раунда, прекращая, таким образом, и работу по тем вопросам, где прогресс был (например, по вопросам стран, не имеющих выхода к морю).

Через полгода работу удалось возобновить, но завершения переговоров явно не предвиделось. В рамках переговоров по упрощению торговли так и не дошли до стадии разработки текста. Члены продолжали присылать свои предложения, которые Секретариат собирал в единый документ. В дальнейшем он станет своего рода фундаментом для работы Переговорной группы, основной отправной точкой (см. документы серии TN/TF/W/43 — ***прим. автора***). Со временем предложения стали более продуманными, поэтому в вышеуказанном едином документе были перечислены только формулировки, предложенные их инициаторами, без альтернативной точки зрения. На разработку первого настоящего проекта будущего Соглашения об упрощении торговли у государств-членов ушло целых четыре года.

Первая версия "Проекта сводного текста для переговоров" появилась в декабре 2009 г. (TN/TF/W/165 — ***прим. автора***). В тексте было около 1700 квадратных скобок, в которых описывались все предметы разногласий, существующие на тот момент. Более того, после первой вычитки текста на заседании Переговорной группы это количество увеличилось. Когда процесс разработки, наконец, ускорился, государства-члены хотели быть уверены в том, что их мнение также учтут. Только после того, как в тексте появилось более 2200 квадратных скобок, эта тенденция пошла на спад. Позже председатель назначил нескольких координаторов (технических экспертов, представителей различных делегаций), которые отвечали за определенные части текста, что привело к значительному ускорению работы. В какой-то момент работало более 14 координационных групп, которые вели параллельные переговоры. После этого количество скобок в тексте значительно уменьшилось.

Процесс комбинированных переговоров на уровне председателя и координационных групп (а также различных мероприятий, организованных теми, кто выдвигал предложения) длился до начала 2013 г.

К тому моменту текст Соглашения вычитали настолько, что в нем осталось не более трети квадратных скобок. Понятное дело, что те, которые остались, представляли собой самые сложные задачи. По таким вопросам, как таможенное сотрудничество и особый и дифференцированный режим, никакого прогресса не наблюдалось.

К марту 2013 г. стало понятно, что необходимо вмешательство на более высоком уровне. Председатель назначил четырех постоянных представителей-"Друзей", каждому из которых поручил по сегменту текста. Постоянный представитель Чили в ВТО Марио Матус занимался вопросами прозрачности (транспарентности) процедур (статьи 1—5 (номера статей соответствуют номерам Проекта сводного текста для переговоров на тот момент, когда председатель назначил "Друзей", но немного отличаются от нумерации, принятой в окончательном Соглашении — ***прим. автора***)) и таможенным сотрудничеством (статья 12). Представитель Швейцарии Ремиги Винзап занимался статьями 6—9bis (соответствующими статье VIII ГАТТ и статье 11 (транзит)). Представитель Нигерии Фред Агах (он снял свою кандидатуру после того, как приступил к новым обязанностям в качестве заместителя Генерального директора Роберто Азеведо, который был назначен в сентябре 2013 г. — ***прим. автора***) занимался статьей 10 (импортные и экспортные процедуры). Постоянный представитель из Гонконга (Китай) Майкл Стоун курировал Раздел II, посвященный особому и дифференцированному режиму. Благодаря участию "Друзей" количество скобок в тексте опять стало уменьшаться.

После того, как в сентябре 2013 г. новый Генеральный директор ВТО приступил к выполнению своих обязанностей, он сразу же предложил свою помощь в работе над Соглашением. Он лично возглавил несколько переговорных сессий и одно открытое заседание. Благодаря его умению справляться с затруднительными ситуациями и желанию привлечь к работе всех (представляя проект министерского текста на заседании Комитета по торговым переговорам за несколько дней до конференции на Бали, г-н Азеведо особо подчеркнул свое стремление к объединению всех членов в работе над Соглашением: "*Мне часто говорили, что самые продуктивные заседания — это те, которые проходят при закрытых дверях при участии небольшого количества делегатов. Я никогда с этим не соглашался. Мне всегда казалось, что в процессе принятия решений должны быть задействованы все делегации…*" Отчет Председателя Комитета по торговым переговорам, 26.11.2013 г., JOB/GC/59 — ***прим. автора***) удалось разобраться с множеством разногласий.

Когда к работе подключился Генеральный директор, процесс стал многосторонним: параллельно велась работа в Переговорной группе, в рамках деятельности "Друзей" и так называемого "кабинета W", возглавленного Генеральным директором. Переговорный марафон подходил к концу. Заседания проводились не только днем, но и по ночам и в выходные. Благодаря этому, текст будущего соглашения был практически полностью вычищен. На заседании Генерального совета за несколько дней до Министерской конференции на Бали, которая многими рассматривалась как последняя возможность завершить переговоры в рамках так называемого "Балийского пакета

соглашений" (в пакет также входили вопросы сельского хозяйства, проблемы наименее развитых стран (НРС) и торговли хлопком — ***прим. автора***), Роберто Азеведо представил проект Соглашения об упрощении процедур торговли, в котором осталось только 70 квадратных скобок (JOB/TNC/35 от 25 ноября 2013 г. — ***прим. автора***). В ключевых частях проекта соглашения (особый и дифференцированный режим, таможенное сотрудничество) скобок не осталось. Генеральный директор надеялся подготовить окончательную версию Соглашения к девятой Министерской конференции, впрочем, текст и так был разработан настолько, что на Бали оставалось только сделать несколько завершающих правок. После нескольких лихорадочных дискуссий в ходе Конференции, наконец, текст соглашения был готов. Спустя практически десять лет.

НОВЫЕ ДОРОГИ — СТАРЫЕ ДОРОГИ — ОДИН ПУТЬ...

В истории развития переговоров об упрощении торговли есть несколько аспектов, которые также стоит отметить. Некоторые из них далеко ушли от традиционного подхода к ведению многосторонних переговоров.

Уже понятно, что государства-члены смогли запустить процесс переговоров, только используя новые идеи и подходы. Вместо того, чтобы следовать вполне традиционной практике, когда особый и дифференцированный режим приравнивается к переходному периоду, а "поблажки" (гибкие возможности) предоставлялись только на основании того, принадлежит ли страна к списку развивающихся/наименее развитых стран или нет, мандат об упрощении торговли позволил реализовать индивидуальный подход с учетом особенностей каждой страны, потому что не существует единой модели, подходящей всем и каждому.

Впервые было признано, что совершенствование самого процесса торговли не менее важно, чем устранение барьеров, стоящих на его пути. Другими словами, акцент сместился на "техническое обеспечение" торговли — несоответствия в процедурах и процессах — с "программного обеспечения" — к всеобъемлющей торговой политике.

Новаторство проявилось и в том, как были организованы переговоры. Вместо вполне традиционной практики, переговоры об упрощении процедур торговли проводились в виде открытых заседаний с участием всех государств-членов — даже несмотря на то, что их количество значительно возросло в течение десяти лет. Изменился также и переговорный процесс — теперь "рулили" именно делегации, свободно выражая свое мнение и принимая решения.

Работа выполнялась самими членами, тогда как председатель выступал только в качестве ее координатора-"регулировщика", задачей которого было найти компромисс между желаниями и инициативами всех участников.

Успех проекта по упрощению процедур торговли станет главным ориентиром для дальнейших переговоров. Ведь если говорить о дальнейших Соглашениях ВТО, сложно будет определить условия предоставления особого и дифференцированного режима, как минимум, не рассмотрев условия модели, которую предлагает Соглашение по упрощению процедур торговли. Инклюзивный децентрализованный подход к ведению переговоров, скорее всего, тоже станет новым стандартом переговоров в области торговли.

Тем самым, Соглашение об упрощении процедур торговли положительно скажется не только на дальнейшем развитии и упрощении процедур, но и на самой организации ВТО и многосторонней системе торговли в целом.

НОЙФЕЛЬД Нора, консультант Отдела торговой политики Всемирной торговой организации

Примечание: *Данная статья является рабочим документом, так как результаты исследований, представленные в ней, не являются окончательными. Автор статьи выражает только свое собственное мнение, которое может не совпадать с мнением ВТО и ее членов. Возможные ошибки в статье были допущены автором, а не организацией в целом. Экземпляры рабочих документов можно получить в секретариате по следующему адресу с указанием номера и названия документа: Economic Research and Statistics Division, World Trade Organization, rue de Lausanne 154, CH-1211 Geneva 21, Switzerland.*

Список справочной литературы

World Trade Organization, Singapore Ministerial Declaration, WT/Min(96)/DEC, 18 December 1996;

World Trade Organization, Draft Seattle Ministerial text, JOB (99)/5868, 7 October 1999;

World Trade Organization, Doha Ministerial Declaration, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001;

World Trade Organization, Hong Kong Ministerial Declaration, WT/MIN/(05)/DEC, 22 December 2005;

World Trade Organization, Trade Facilitation Room W text, 25 November 2013, JOB/TNC/35;

World Trade Organization, Report by the Chairman of the Trade Negotiations Committee, 26 November 2013, JOB/GC/59;

World Trade Organization, Bali Ministerial Declaration, WT/(MIN13)/36, 11 December 2013;

World Trade Organization, Decision of the General Council, 2 August 2004, WT/L/579;

World Trade Organization, Council for Trade in Goods, "Trade Facilitation – Background Note", G/C/W/132, 2 December 1998;

World Trade Organization, Council for Trade in Goods, Issues Relating to the Physical Movement of Consignments (Transport and Transit) & Payment, Insurance and Other Financial Questions Affecting Cross-border Trade in Goods, Communication by the European Community, 3 December 1998;

World Trade Organization, Council for Trade in Goods, "Trade Facilitation – Factual summary of the informal meetings of the Council for Trade in Goods in September and December 1998 and April 1999", 12 May 1999;

World Trade Organization, Clarification and Improvement of GATT Articles V, VIII and X; Proposals made by WTO Members, TN/TF/W/43 and revisions;

World Trade Organization, Draft Consolidated Negotiating Text, TN/TF/W/165 and revisions, starting at 3 June 2005;

World Trade Organization, Preparations for the Fifth Session of the Ministerial Conference, Draft Cancún Ministerial Text, JOB(03)/150, 18 July 2003;

World Trade Organization, Contribution to Improve Annex D of Document Job(04)/96, Communication from India, Indonesia, Jamaica, Malaysia, Nigeria (on behalf of the African Group, the Philippines, Tanzania (on behalf of LDC Group), Trinidad and Tobago, JOB(04)/101, 23 July 2004.



Межведомственная рабочая группа по упрощению процедур международной торговли и логистики в Украине как основа для Национального комитета по упрощению процедур торговли

Украина демонстрирует подход к созданию Национального комитета по упрощению процедур торговли по принципу "снизу—вверх". Страна накапливала опыт в сфере упрощения процедур торговли и межведомственного сотрудничества с 90-х годов прошлого столетия, а в 2011 г. заинтересованные стороны из Одессы запустили проект создания Информационной системы портового сообщества при помощи консультационных услуг со стороны ЕЭК ООН. В рамках проекта необходимо было создать национальную рабочую группу для обеспечения взаимодействия с национальными регулирующими органами. Следовательно, создание Межведомственной рабочей группы (МРГ), которое требовалось для поддержки реализации конкретного проекта, способствовало налаживанию государственно-частного и межведомственного сотрудничества в целях упрощения процедур торговли в Украине. Благодаря этой рабочей группе ранее нескоординированные действия по упрощению таможенных, торговых и транспортных процедур в Украине впервые были объединены в рамках одного органа.

МРГ готовит почву для создания Национального комитета по упрощению процедур торговли в Украине в соответствии со ст. 23, пар. 2 Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли и в соответствии с Рекомендацией ЕЭК ООН № 4.

СОЗДАНИЕ МЕЖВЕДОМСТВЕННОЙ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ (МРГ)

Заседание, на котором было принято решение о создании рабочей группы для поддержки проекта по внедрению системы портового сообщества (локального "единого окна") в Одесской области и других проектов по упрощению процедур торговли, состоялось 18 октября 2011 г. в Киеве, во исполнение распоряжения КМУ № 36695/1/1-11 от 27.07.2011 г., по инициативе Украинского национального комитета Международной Торговой Палаты (УНК МТП), при поддержке Министерства экономического развития и торговли Украины и Государственной таможенной службы Украины. Рабочая группа, созданная на этом заседании, была названа Межведомственной рабочей группой (МРГ) по внедрению технологии "Единое окно — локальное решение" в зоне деятельности Южной таможни и портов Одесской области. Позже ее название было изменено на Межведомственную рабочую группу по упрощению международной торговли и логистики в Украине, с намерением стать платформой для создания Национального комитета по упрощению процедур торговли.

Такое развитие последовало после запуска проекта по упрощению процедур торговли на семинаре, проведенном в июне 2011 г. в Одессе при поддержке ЕЭК ООН, УНК МТП, Министерства экономического

развития и торговли, Администрации Одесского порта и при широком участии украинского бизнеса. Исполнительный секретарь ЕЭК ООН Ян Кубиш обратился к Премьер-министру Украины с просьбой поддержать инициативу ICC Ukraine в отношении реализации пилотного проекта "Единое окно — локальное решение" (Письмо от 27.06.2011 г. ECE/TRADE/332/2011/L).

12.08.2011 г. в Киеве состоялось рабочее совещание с представителями министерств и ведомств, на котором обсуждалось предложение Регионального советника ЕЭК ООН Марио Апостолова о создании межведомственной рабочей группы на национальном уровне для поддержки этого и других проектов по упрощению процедур торговли. КМУ (постановление № 38186/3/1-11 от 20.08.2011 г.) и Государственная таможенная служба (письмо в адрес Исполнительного секретаря ЕЭК ООН № 11.1/2.1-12.1/12826 от 14.09.2011 г.) поддержали это предложение. Президентом Украинского национального комитета Международной Торговой Палаты также было направлено письмо на имя Премьер-министра Украины (№ 504 от 22.07.2011 г.) с просьбой поддержать проект в Одессе и создание Межведомственной рабочей группы.

Через механизмы функционирования этого органа, фактически, впервые была реализована возможность обмена информацией об отправленных и принятых грузах между отправителями и получателями товаров, государственными органами и портами через единую информационную систему — региональное "единое окно" как наиболее продвинутый инструмент для упрощения процедур торговли в Украине.

➤ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И СОСТАВ МРГ:

— председатель;
— 2 заместителя председателя,
— члены МРГ, которые проводят регулярные заседания (не реже четырех раз в год), в том числе по одному представителю с правом голоса из каждой из перечисленных ниже организаций;
— экспертная группа, созданная в поддержку МРГ;
— целевые тематические группы (каждую возглавляет координатор) по следующим вопросам:
- упорядочение законодательства;
- исследовательские процессы;
- гармонизация данных;
- инвестиции;
— Секретариат МРГ.

В состав МРГ входят представители следующих министерств, департаментов и организаций:
— Государственная фискальная служба Украины;
— Министерство аграрной политики и продовольствия Украины;
— Министерство охраны здоровья Украины;
— Министерство экологии и природных ресурсов Украины;
— Министерство инфраструктуры Украины (транспорт);
— Министерство финансов Украины;
— Министерство экономического развития и торговли Украины;
— Министерство иностранных дел Украины;
— Министерство внутренних дел Украины;
— Служба безопасности Украины;
— Администрация государственной пограничной службы Украины;
— "Укрзализныця";
— ГП "Одесский морской торговый порт" (ГП "Ассоциация морских портов Украины");
— Украинский национальный комитет Международной торговой палаты (УНК МТП);
— Ассоциация транспортно-экспедиторских и логистических организаций Украины "Укрвнештранс";
— Национальный институт стратегических исследований;
— Ассоциация международных автомобильных перевозчиков Украины;
— Ассоциация таможенных брокеров Украины;
— Украинский союз автомобильного транспорта и логистики;
— Ассоциация международных экспедиторов Украины.

Также была создана экспертная группа, в которую вошли представители международных организаций, оказывающих поддержку (например, ЕЭК ООН, Миссия ЕС по приграничной помощи Молдове и Украине (EUBAM)), а также специалисты из различных сфер транспортного сектора.

СЕКРЕТАРИАТ МРГ

Секретариат МРГ оказывает поддержку группе в части проведения заседаний и других мероприятий. Секретариат работает под руководством председателя и заместителя председателя МРГ, которые определяют общее видение, утверждают рабочие планы и оценивают результаты работы МРГ. Функции Секретариата Межведомственной рабочей группы были поручены УНК МТП. Секретариат готовит материалы для заседаний МРГ, организовывает заседания, отвечает за коммуникацию между членами группы в период между заседаниями, отвечает за распространение информации по результатам деятельности МРГ; отвечает за обновление состава членов МРГ и экспертных подгрупп, а также выполняет ряд других задач. Секретариат также готовит аналитические материалы, обобщает информацию, полученную от членов МРГ; организовывает обучающие мероприятия и оказывает поддержку международной деятельности группы; готовит отчеты по результатам работы группы.

➤ ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ МРГ:

— разработка, обеспечение утверждения и реализация национальной стратегии по упрощению процедур торговли;



— подготовка рекомендаций для решения проблем в части упрощения процедур торговли и логистики; получение технической финансовой помощи;

— содействие в обсуждении проектов законодательных актов в сфере упрощения процедур международной торговли и логистики;

— обеспечение координации и более высокой эффективности мероприятий по упрощению процедур торговли в центральных аппаратах и региональных отделениях регулирующих органов, в учреждениях, компаниях и организациях, продвигающих практические инструменты по упрощению процедур торговли;

— оказание содействия в реализации механизмов "единого окна" на морских, речных, авиационных, железнодорожных и автодорожных пунктах пропуска через границу и иных транспортных узлах Украины;

— оказание помощи в создании благоприятной среды для национального "единого окна";

— стимулирование международного сотрудничества между регулирующими органами Украины и регулирующими органами иных стран, а также с международными организациями, работающими в сфере упрощения процедур торговли;

— вовлечение регулирующих органов и делового сообщества в обсуждение вопросов создания прозрачной и эффективной системы контроля над товарами и транспортными средствами, перемещаемыми через границу.

Основным форматом работы МРГ являются заседания, созываемые Председателем, Заместителями председателя или членами МРГ по мере необходимости, но не реже одного раза в квартал.

➤ РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Обеспечение деятельности МРГ осуществляется следующим образом:

— УНК МТП сопровождает деятельность Секретариата МРГ;

— Ассоциация "Укрвнештранс" и АО "ПЛАСКЕ" оказывают поддержку в организационно-техническом сопровождении проекта;

— ЕЭК ООН предоставляет: услуги Регионального советника по упрощению процедур торговли; поддержку со стороны международных экспертов; организацию семинаров; подготовку исследований, например, по таким темам, как: внедрение информационной системы портового сообщества, готовность Украины к выполнению Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли (совместно с ЮНКТАД); а также ЕЭК ООН занимается разработкой проектов;

— Программа развития коммерческого права Министерства юстиции США (CLDP) являлась одним из спонсоров организации двух международных семинаров по Соглашению ВТО об УПТ.

С целью предоставления подробной информации всем заинтересованным сторонам был создан веб-сайт проекта (www.singlewindow.org), на котором публикуется информация по итогам заседаний МРГ.

➤ ВЛИЯНИЕ МРГ НА УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ И ЛОГИСТИКИ В УКРАИНЕ:

— создание информационной системы портового сообщества (ИСПС) — местного механизма "единого окна" в соответствии с Рекомендациями ЕЭК ООН 33, 34 и 35. ИСПС обслуживает Одесский, Ильичевский и "Южный" морские торговые порты, а начиная с октября 2015 г. — все порты Украины (распоряжение № 73 ГП "Администрация морских портов Украины" от 28.09.2015 г.);

— в рамках ИСПС был запущен электронный документооборот между регулирующими органами; внесены изменения в соответствующее законодательство по электронным цифровым подписям;

— в порту Одессы проведено исследование времени выпуска товаров; имеются планы по проведению Анализа бизнес-процессов;

— разрабатывается национальная стратегия по упрощению процедур торговли и логистики;

— организовано пять международных семинаров по упрощению процедур торговли при поддержке ЕЭК ООН, Министерства экономического развития и торговли, УНК МТП;

— проведено два обучающих семинара по Практическому руководству ЕЭК ООН по упрощению процедур торговли; обучены эксперты и лица, ответственные за формирование политики, из ключевых регулирующих органов;

— организовано три семинара по оценке готовности Украины к выполнению Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли;

— в сотрудничестве с ЕЭК ООН и ЮНКТАД подготовлен отчет об оценке готовности к выполнению Соглашения об УПТ, который будет использоваться Правительством для уведомления о мерах категории "B" и "C" (в соответствии с Соглашением об УПТ) и разработки планов действий с бюджетами, а также для определения потребности в технической помощи;

— создан и обслуживается веб-сайт МРГ, на котором представлена ключевая информация по проектам МРГ, а также по вопросам упрощения процедур торговли в Украине.

ИЗВЛЕЧЕННЫЕ УРОКИ

Успех и устойчивость работы МРГ в первую очередь зависят от политической воли и заинтересованности на высшем уровне. МРГ создавалась и работала с использованием местных ресурсов, а также на основании принципа "местной собственности" и заинтересованности; основной упор в работе группы делался на конкретные проекты по упрощению процедур торговли. Таким образом, в Украине МРГ стала платформой для распространения и реализации рекомендаций и стандартов ООН и иных международных стандартов в области упрощения процедур торговли, управления цепочками поставок, электронных деловых операций и т.д.

Координация и взаимодействие между государственными регулирующими органами остается сложным вопросом в Украине. МРГ изучила международный опыт, а также Рекомендации ЕЭК ООН по созданию национальных органов по упрощению процедур торговли (Рекомендации 4 и 40). Данный анализ, а также ратификация Украиной Соглашения об упрощении процедур торговли показали, что наилучшим вариантом взаимодействия между государственными органами и частным сектором является создание Национального комитета по упрощению процедур торговли наподобие комитетов, существующих в других странах мира, однако с учетом специфики и опыта Украины.

Необходимо надлежащим образом рассмотреть вопрос финансирования деятельности Комитета, опять же, принимая во внимание опыт МРГ.

Принимая во внимание обязательства Украины в сфере упрощения процедур торговли; амбициозные задачи, поставленные в рамках национальной программы по упрощению процедур торговли; необходимость создания Национального комитета по упрощению процедур торговли; решение МРГ от 12.12.2014 г. и поручение Кабинета Министров № 36048/4/1-14 от 2.02.2015 г. в 2015 г. Межведомственная рабочая группа была переименована в **Межведомственную рабочую группу по упрощению процедур международной торговли и логистики в Украине**.

Контактная информация:

Татьяна Макарычева, Секретариат МРГ, тел.: +380503923948;

+380443613948, email: info@singlewindow.org;

Олег Платонов, Заместитель председателя МРГ, тел.: +380487288288;

email: control@plaske.ua

Марио Апостолов, Региональный советник ЕЭК ООН, тел.: +41 22 9171134;

email: mario.apostolov@unece.org

Литература:

1. Джефри Хамилтон, Марио Апостолов, Полина Таршис и Сабина Титаренко. "Принципы применения подхода государственно-частного партнерства в процессе создания "единого окна" и системы портового сообщества в Украине". "Столичный Экспресс", Одесса, № 1—2 2015, стр. 17—37 (см. http://www.singlewindow.org/upload/publications/Principles%20for%20PPP%20implmtt.pdf).
2. "Госсанэпидслужба — через тернии к "единому окну". "Транспорт", № 25 (816), 23 июля 2014 г.
3. "ИСПС: система, на деле доказавшая свою актуальность". "Транспорт", № 14 (805), 9 апреля 2014 г.

Приложение 1: Структура Межведомственной рабочей группы (МРГ) по упрощению процедур торговли и логистики в Украине

Председатель МРГ — министр экономического развития и торговли Украины*

Заместитель председателя — заместитель министра экономического развития и торговли, торговый представитель Украины

Заместитель председателя — заместитель главы Государственной фискальной службы Украины

Заместитель председателя — президент УНК МТП Украины

Заместитель председателя — президент Ассоциации "УКРВНЕШТРАНС"

Секретариат МРГ — Украинский национальный комитет Международной торговой палаты (МТП Украины)

Члены МРГ — Официальные представители следующих ведомств:

** Эту должность занимал глава Таможенной службы Украины (заместитель руководителя Государственной фискальной службы), однако после консолидации Национального комитета Украины по упрощению процедур торговли, в соответствии со ст. 23.2 Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли, эту функцию выполняет министр экономического развития и торговли.*

Приложение 2: Проекты по упрощению процедур торговли, осуществленные при поддержке МРГ

1. ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПОРТОВОГО СООБЩЕСТВА (ЛОКАЛЬНОЕ "ЕДИНОЕ ОКНО") В ОДЕССЕ

Информацию о функционировании системы см. по ссылке: www.singlewindow.org.

В ходе двух семинаров, посвященных упрощению процедур торговли и "Единому окну", организованных ЕЭК ООН совместно с Министерством экономического развития и торговли и представителями бизнес-сообщества (в Киеве 25.05.2010 г. и в Одессе 1.06.2011 г.) были одобрены рекомендации по разработке пилотного проекта "Система портового сообщества" в портах Одесского региона по созданию национального "Единого окна" в Украине. Об этом говорилось в письме Исполнительного секретаря ЕЭК ООН Премьер-министру Украины (№ ECE/TRADE/332/2011/L от 27.06.2010 г.) и поручении КМУ № 38186/3/1-11 от 20.08.2011 г. В результате, администрация порта Одессы, бизнес-сообщество (главным образом, экспедиторы, работающие в Одессе), а также несколько регулирующих органов объединили свои усилия по созданию информационной системы портового сообщества: "Единое окно — локальное решение" в Одессе. Первое испытание системы состоялось в октябре 2012 г., а полноценная работа началась в апреле 2013 г.



Рис. 1. *Упорядочение информационных потоков в портах Одессы с использованием системы портового сообщества*

➤ **ИСПС,** информационная система портового сообщества в портах Одессы предназначена для интеграции информационного обмена между всеми участниками перевозки грузов в портах Одесского региона. Ее цель заключается в минимизации бумажного документооборота при осуществлении портовых операций, упорядочении процессов и сокращении времени каждой операции, обеспечивая предоставление точной информации всем участникам: контролирующим органам (таможня, пограничный контроль и т.д.); Администрации морских портов Украины; портовым операторам; судовым брокерам; экспедиторам; "Укрзализныце". Система ИСПС — это пример B2B решения на основе хаба, построенного по принципу E&T (извлечения и преобразования). В Одессе ИСПС использует Централизованную информационную модель (CIM), но некоторые из бизнес-процессов позволяют использовать децентрализованные (DIM) или двусторонние (BIM) информационные модели.

По состоянию на 29.10.2015 г. систему используют: 79 судовых агентств; 620 транспортно-экспедиторских компаний; 9 контролирующих органов (в т.ч. Государственная фискальная служба Украины); 10 автоперевозчиков и 6 портовых операторов. Перспективы развития для ИСПС включают в себя расширение сферы технологических схем для обработки экспортных контейнеров, генеральных грузов, навалочных грузов, а также операции Ro-Ro; расширение на

остальные порты (5 портов) Украины под управлением Администрации морских портов Украины; и проекты международного сотрудничества. По состоянию на конец 2015 г. ИСПС обрабатывает документооборот и обеспечивает обмен информацией между различными регулирующими органами и частными компаниями, в основном для оформления импортных контейнеров. Подключение к системе таможенного декларирования и таможенного оформления предусмотрено на 2016 г.

➤ ОДЕССА

Containers per month

➤ ИЛЬИЧЕВСК

➤ ЮЖНИЙ

Рис. 2. *Статистика по использованию ИСПС экспедиторами в портах Одессы, Ильичевска и Южного с октября 2012 г. и функционированию системы по октябрь 2015 г.*

2. ИССЛЕДОВАНИЕ ВРЕМЕНИ ВЫПУСКА ТОВАРОВ В ПОРТУ ОДЕССЫ

Рабочая группа, состоящая из экспертов государственных регулирующих органов, администрации Одесского порта и центра обработки данных "PPL 33-35" провели исследование для оценки времени выпуска товаров в порту на основе методологии Всемирной таможенной организации. В ходе исследования был изучен процесс оформления 3359 контейнеров, прибывших на судах в порт Одессы и покинувших порт автомобильным или железнодорожным транспортом в период между 20 и 30 января 2015 г.

Исследование показало, что самые длительные непроизводственные задержки были вызваны транспортными процессами (в среднем, 32 ч. 24 мин. занимает процесс от выгрузки контейнера с морского судна до подачи документов экспедиторами для загрузки контейнера на грузовик или железнодорожный вагон, и 32 ч. 10 мин. — от загрузки контейнера на грузовик до получения таможенного разрешения на выпуск товаров), даже если само таможенное оформление занимает всего 10—15 мин. Еще одна причина для непродуктивных задержек товаров в порту заключается в режиме работы таможенных органов (с момента подачи заявления экспедиторами в таможню до его одобрения таможенником проходит 14 ч. 55 мин.). После того, как эти сведения были предоставлены в таможенные органы, этот вопрос удалось решить.

Исследование показало, что время пребывания контейнеров в порту уменьшилось почти в 5 раз по сравнению с тем же периодом в 2014 г. Это, прежде всего, заслуга автоматизации логистических процессов.



3. ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ УКРАИНЫ К РЕАЛИЗАЦИИ СОГЛАШЕНИЯ ВТО ОБ УПРОЩЕНИИ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ, ОСУЩЕСТВЛЕННАЯ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ЕЭК ООН И ЮНКТАД НА БАЗЕ МРГ

В 2015 г. ЕЭК ООН и ЮНКТАД поддержали инициативу по оценке готовности Украины к реализации Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли. Три учебных семинара для ответственных лиц и специалистов были организованы в августе и декабре 2014 г. и апреле 2015 г. ЕЭК ООН наняла консультанта для проведения оценки с использованием методологии ЮНКТАД. Результаты исследования были представлены на валидационном семинаре в октябре 2015 г. и на донорском семинаре 19 ноября 2015 г. В мероприятиях приняли участие семь заместителей министра и Исполнительный секретарь ЕЭК ООН. Кристиан Фриис Бах, исполнительный секретарь ЕЭК ООН, высоко оценил результаты сотрудничества между ЕЭК ООН и Украиной в рамках проекта "Единое окно — локальное решение" в Одессе, вовлечение всех соответствующих органов в эту работу, а также дал оценку готовности Украины к реализации Соглашения ВТО. Он подчеркнул, что этот опыт может быть использован в качестве примера наилучшей практики в других странах.

Отчет по оценке готовности уже используется правительством Украины для разработки планов реализации и бюджетов, а также для подготовки уведомления для секретариата ВТО по степени готовности и существующим потребностям (в частности, меры, отнесенные к категории В или С в Соглашении ВТО).

Упаковка как средство повышения эффективности доставки грузов



Упаковка влияет на уровень расходов на доставку грузов и эффективность транспортной цепи.

Упаковка — это предметы, материалы и устройства, использующиеся для обеспечения сохранности товаров и сырья во время перемещения, хранения и использования (тара), а также сам процесс и комплекс мероприятий по подготовке предметов к таковому. Элементы упаковки: тара, упаковочные материалы, перевязочные материалы. Например, ящик, в котором находится холодильник, — это тара, а пенопласт в коробке — это упаковка. Т.е. упаковка находится в таре.

Функции упаковки:

— предназначается для сохранения свойств предметов после их изготовления, а также придания им компактности для удобства транспортировки;

— в большинстве случаев является одним из носителей рекламы товара;

— оформление упаковки является одним из необходимых условий успешной продажи почти любой продукции;

— обязательно несет на себе информацию о содержимом и способе использования. С развитием беспроводных технологий RFID, NFC — также о логистике поставки, подтверждении подлинности содержимого (элитного алкоголя) и другие возможности;

— индивидуальная упаковка может быть объединена с устройствами дозирования и нанесения (дозаторы, кисточки, спонжики и т.п.), средствами ограничения доступа детям;

— может иметь элементы контроля вскрытия.

Различают внешнюю и внутреннюю, единичную и групповую, жесткую и мягкую, одноразовую и многоразовую упаковки. Для изготовления ее используются различные смягчающие (амортизирующие) материалы, вспомогательные упаковочные средства и материалы.

Исходя из используемых материалов, различают следующие виды упаковки:

— блистерная упаковка;

— металлическая тара: жестяные и алюминиевые банки, барабаны, кеги, металлические контейнеры, алюминиевая туба;

— деревянная тара: ящики, поддоны;

— пластиковая тара: тортницы, корроксы, лотки, блистеры, пластиковая (экструзионная) туба;

— стеклотара: стеклянные бутылки, банки и т.п.;

— тара и упаковка из фанеры;

— картонная упаковка и тара: коробки, пачки, ящики, лотки, картонно-навивные тубы;



— бумажная тара: бумажные пакеты, пакетикистики, сэндвич-бэги;

— полимерная упаковка: полиэтиленовая пленка и пакеты, пакеты саше, ламинатная туба;

— конвалюта (тип упаковки, как правило, медицинских препаратов (таблеток, капсул) в виде плоской бумажной или пластиковой матрицы с ячейками);

— барабан (кабельный), бухта (кабельная) для намотки кабеля;

— катушка, шпуля, гильза для намотки рулонных материалов;

— комбинированные упаковочные материалы (картонная подложка, ламинированная полиэтиленом, реторт-пакет), ламинатная туба.

Вспомогательные упаковочные средства:

— клипсаторная лента;

— обвязка с помощью стреппинг-ленты;

— упаковочная лента;

— стретч-пленка.

Классификация упаковки (тары):

— по месту формирования и назначению: транспортная, потребительская, общественная, военная;

— по форме (виду): коробки, ящики, пакеты, мешки, банки, флаконы, тубы, корзины, бочонки, цистерны и т.д.;

— по конструкции: жесткая, полужесткая, мягкая.

— по кратности использования: однооборотная (одноразовая), многооборотная (многоразовая).

Каким бы новым и оригинальным ни было решение упаковки, оно всегда должно подчиняться требованиям, предъявляемым к упаковываемому товару.

Самой же упаковке необходимо обладать определенными свойствами — защитными, потребительскими, экологическими и рекламно-эстетическими.

Защитные свойства должны обеспечить сохранность продукта с момента упаковки до момента потребления. Они предусматривают защиту продукта от механических, физических, химических, климатических, биологических воздействий и предотвращают изменения продукта сверх установленных нормативов.

Потребительские свойства включают в себя разнообразие форм и размеров упаковки, степень готовности продукта к употреблению, удобство обращения с упакованным продуктом, удобство потребления, возможность переноса упаковки, наличие устройств, предотвращающих несанкционированное вскрытие упаковки и осуществляющих контроль за содержимым, простоту и надежность повторной укупорки емкостей.

Наличие определенных экологических свойств необходимо для обеспечения минимального загрязнения среды использованной упаковкой и наиболее эффективной и экономически выгодной утилизации ее отходов.

Упаковка — составная часть современной массовой культуры, продукт дизайна, поэтому она должна не только удовлетворять любые, даже изысканные эстетические потребности покупателя, но и формировать эстетический уровень массового потребителя.

Рекламно-эстетические свойства упаковки:

— информативность;

— привлечение внимания покупателя;

— стимулирование сделать покупку.

Эти свойства продлевают коммерческую жизнь товара, выводят его на рынок, переключают покупательский спрос на обновленную продукцию.

Упаковка с расширенными потребительскими и рекламно-эстетическими свойствами необходима для упаковывания бытовых товаров, при этом часть защитных функций можно переложить на транспортную тару.

Важным аспектом грузопереработки является упаковка, выполняющая четыре основные функции:

— идентификацию товара и предоставление о нем основной информации (информация о товаре может передаваться с помощью надписей на упаковке, этикеток, штрих-кодов, маркировок и т.п.);

— защиту от повреждений (препятствует воздействию агрессивных химических сред, физических воздействий, защищает от порчи, возможных хищений и т.п.);

— повышение эффективности грузопереработки (унификация упаковки позволяет проектировать и применять стандартные ряды складского и грузоперерабатывающего оборудования, унифицировать характеристики транспортных средств);

— оказание помощи маркетингу по продвижению и рекламе продукции, а также предоставление информации потребителям.

Для контейнеризации грузов могут быть использованы:

— жесткие контейнеры — устройства, которые содержат промышленные упаковки или отдельные изделия для складирования и транспортировки;

— нежесткие контейнеры — не создают замкнутую защищающую оболочку для продукции, которая складируется и транспортируется.

Объединение промышленных упаковок в грузовые единицы происходит путем их штабелировки на поддонах. В качестве базовой основы для формирования грузовой единицы предлагается использовать поддоны двух унифицированных размеров — 1200х800 мм и 1200х1000 мм. Для обеспечения единого подхода к разному складскому оборудованию вводится понятие базового модуля, который представляет собой прямоугольник с размерами 600х400 мм, способный кратное количество раз укладываться на стандартные поддоны.

Стандартизация грузов повышает эффективность логистических процессов — сокращает время погрузочно-разгрузочных работ, облегчает операции грузопереработки и транспортировки, повышает сохранность продукции в дороге, упрощает контроль

за грузами, повышает аккуратность хранения и т.д. Все эти факторы способствуют сокращению логистических расходов. По определению, данному международной организацией по стандартизации (ISO), ***контейнер*** — это элемент транспортного оборудования, многократно используемый на одном или нескольких видах транспорта, предназначенный для перевозки и временного хранения грузов, оборудованный приспособлениями для механизированной установки и снятия его с транспортных средств, имеющий постоянную техническую характеристику и вместимость не менее 1 м^3. Контейнеры, пригодные для затаривания продукции различного типа, называются универсальными, а предназначенные для одного типа или одного наименования продукции — специальными. Главное в контейнере, независимо от его конструкции, материала и назначения — это унификация габаритов, позволяющая стандартизировать их перевозку и складирование.

Организация ISO выпустила рекомендации по унификации размеров контейнеров. Так, для крупнотоннажных контейнеров является обязательным, чтобы их ширина и высота были одинаковыми — 2438 мм. Длина наибольшего контейнера должна составлять 12192 мм, а для меньших контейнеров предусмотрена кратность, равная 0,75, 0,5 и 0,25 длины этого наибольшего контейнера. Унифицируются также размеры дверного проема и фитинги для закрепления строп и для крепления контейнеров к транспортному средству и друг с другом.

Упаковка, используемая на территории Украины, также надписи на ней (маркировка) должны соответствовать требованиям соответствующих стандартов.

Удачная упаковка — одна из важнейших составляющих рыночного успеха продукта. Этим фактом объясняется большой спрос на исследования, посвященные тестированию упаковки. Изначально упаковка воспринималась исключительно с точки зрения ее функциональности:

— как оболочка/емкость, в которой содержится продукт;

— как способ предохранить товар от механических и термических воздействий;

— как предмет, облегчающий транспортировку и использование продукта.

В наше время назначение упаковки несколько расширилось, а, следовательно, изменилось и ее восприятие. На сегодня упаковка — это комплекс не только функциональных, но и эмоциональных свойств. В частности, новые экономические условия заставляют рассматривать упаковку также в качестве средства донесения до потребителей нужной информации о продукте (для успешных продаж упаковка товара должна быстро и беспрепятственно сообщать покупателям, прежде всего, категорию, к которой относится продукт, и его производителя (марку)) и привлечения внимания потребителей к продукту.

Потенциал упаковки определяется тем, в какой степени ее внешний вид облегчает процедуру поиска товара на магазинной полке. В общем случае предполагается, что чем лучше упаковка выделяется на фоне других, тем выше вероятность того, что на нее обратят внимание и купят продукт. Форма и дизайн упаковки должны способствовать формированию у целевой аудитории "нужного" производителю имиджа товара — например, доносить идею элитного продукта, доступного лишь единицам, или, наоборот, продукта приемлемого качества по доступной цене.

Иногда производители прибегают к тестированию упаковки. Как правило, это случается в двух случаях:

— если нужно выбрать лучший вариант упаковки для запуска нового продукта. В этом случае задача тестирования сводится к определению способности каждой новой упаковки побуждать к совершению покупки и выявлению того эмоционального воздействия, которое она может оказать на отношение потребителей к товару. При этом правильный выбор упаковки тем важнее, чем меньше шансов сопроводить выход товара на рынок широкомасштабной рекламной кампанией;

— если нужно выбрать лучший вариант обновления текущей упаковки для усиления позиций уже представленного на рынке продукта. Не редки случаи, когда производитель, выпускающий продукт в одной упаковке, через какое-то время решает ее сменить: либо продукт становится более качественным, технологичным и требует более интересной, современной оболочки, либо просто потому, что упаковка морально устарела (примелькалась) потребителям, перестала выделяться, бросаться в глаза и на этом основании требует обновления дизайна, добавления новых функциональных элементов (особенно актуально для товаров импульсного спроса).

В этом случае задачи тестирования сводятся к проверке, какой из новых вариантов упаковки делает продукт более узнаваемым, и сохраняются ли при этом ключевые слагаемые успешности марки, а также к оценке с помощью тестирования угрозы различных факторов риска, иногда сопровождающих обновление упаковки.

При этом следует иметь в виду проблемы, которые могут возникнуть при изменении упаковки:

— облачившись в новую упаковку, старый продукт может потерять некоторые из своих прежних отличительных индикаторов — стать менее узнаваемым, появление новой упаковки может сопровождаться заглушением имени марки, логотипа или категории продукта;

— у некоторых марок смена упаковки может привести к тому, что весь бренд может потерять свое лицо и восприниматься частью потребителей в качестве подделки;

— изменение упаковки может повлечь за собой утрату доверия к продукту со стороны потребителей вследствие того, что, например, внешний вид продукта стал менее привычным, породил подозрения о



смене страны производства, подделках и т.д., а если же говорить об очень существенных изменениях упаковки, то они и вовсе могут оттолкнуть потребителей;

— изменяя упаковку, можно нечаянно сделать ее похожей на другие марки (для йогуртов неизменным элементом дизайна нынче выступают большие фрукты), вследствие чего упаковки разных марок начинают походить друг на друга, сливаясь в глазах потребителей;

— новая упаковка может разрушить какие-то уже присущие марке ценности, например, если ранее продукт воспринимался как качественный, традиционный, имеющий длительную историю, то новые элементы в упаковке (например, форма и дизайн в духе абстракционизма) могут это мнение полностью изменить, что может быть достигнуто даже за счет небольшого, на первый взгляд, изменения цветовой гаммы.

Тестирование упаковки проводится на основе качественных и количественных методов. Тестирование ***качественными методами*** применяется обычно на первоначальном этапе, когда необходимо тесное общение с целевой аудиторией — понимание ожиданий относительно самого товара, способа реакции на новую упаковку, выработки и проверки новых идей. Наиболее широко распространен вариант проведения групповых дискуссий, в ходе которых потенциальные потребители продукта в свободной форме обсуждают вынесенные на тест упаковки. В ходе этих дискуссий получают развернутые ответы о преимуществах и недостатках каждого из образцов, а также спонтанные ассоциации, порождаемые предложенными дизайнами. Если изначально упаковок было очень много, фокус-группы позволяют отсечь заведомо проигрышные для марки варианты и сосредоточиться на двух—трех наиболее перспективных. Подобными методиками пользуются большинство разработчиков и исследовательских компаний.

Количественные методы используются чаще на заключительном этапе, когда стоит задача выбора из нескольких упаковок финального варианта. Получаемая с их помощью информация базируется на измерении отношения к упаковкам большого количества потенциальных потребителей и на этом основании очень надежна. Как правило, тестирование проводится с использованием методик холл-тестов. В методике CULPACK (разработана компанией Research International, Нидерланды) для демонстрации упаковки, как отдельно стоящей, так и выставленной на магазинной полке, используется компьютер. Методика сочетает в себе измерение стандартного для тестов набора показателей эффективности упаковок — общую привлекательность, побуждение к покупке и имидж — с оценкой двух других важных параметров, не измеряемых стандартными методами:

— опознание (для оценки этого свойства потенциальным покупателям последовательно заданное количество раз демонстрируют на мониторе компьютера упаковку, фиксируя при этом, какую именно информацию о продукте успел вынести человек, познакомившись с упаковкой);

— притягательность (процедура получения количественной оценки притягательности упаковки базируется на демонстрации с помощью компьютера импровизированных магазинных полок и поиске среди множества упаковок одной "нужной").

При тестировании всегда важно отдавать себе отчет в том, что измерение способности упаковки выделяться среди конкурентов и определение закрепляемого ею имиджа продукта — две разные исследовательские задачи. Можно сделать упаковку, которая будет бросаться в глаза и вызывать у людей немедленное желание ее приобрести. Однако при этом может резко измениться восприятие продаваемого продукта, что может отрицательно сказаться на отношении ранее лояльных к марке потребителей и последние могут переключиться на другой товар, не дав вырасти общему объему продаж.

Тестированию подлежат: новый (измененный) продукт перед выходом на рынок, название (словесный товарный знак), логотип (графический товарный знак), упаковка, рекламные концепции и идеи, рекламные материалы.

При тестировании упаковки следует обратить внимание на:

— функциональные характеристики (соответствие упаковки группе товара, защищенность продукта (ощущение), удобство пользования (при транспортировке, при открывании, при хранении));

— имиджевые характеристики (общая симпатия, соответствие концепции продукта, читабельность логотипа и текста);

— информационные характеристики (наличие и подача необходимой для потребителя информации).

Наклейки и стикеры в настоящее время приобрели широкую популярность, так как их влияние на объем продаж товаров и услуг довольно существенно. Яркая наклейка привлекает внимание покупателя, указывая на скидку или другую важную информацию, при этом выделяя продукт среди конкурентов. Наклейка этикеток (стикеров) наносится с помощью этикетировочного оборудования, которое подразделяется на этикетировочное оборудование для нанесения самоклеящихся этикеток (полуавтоматическое оборудование, автоматические аппликаторы, автоматические этикетировочные системы), этикетировочное оборудование для нанесения несамоклеящихся бумажных этикеток с помощью жидкого клея или клея-расплава и специализированные системы.

На этикетки (стикеры) наносится информация в соответствии с ГОСТ 14192-96. МАРКИРОВКА ГРУЗОВ и ДСТУ 2887-94 Упаковка и маркировка. Термины и определения.

ЛОМОВЦЕВ Валерий,
консультант,
тренер репетиционно-тренингового центра "ВИВА"

Будущее Украины: каким мы его сотворим?

Мы сами строим те миры, где проживаем, до поры,
И только сами изменить мы можем мир, где будем жить.

Так уж случилось, что именно нашему поколению выпал уникальный шанс существенно повлиять на будущее Украины. Мы оказались возле "рокового камня", от которого расходятся дороги с разной судьбой. И от того, по какой из них мы пойдем, зависит, что нас ожидает и как будут жить наши потомки.

Еще в 2014 г. торжественно объявлено, что Украина выбрала европейский путь. Нет сомнения в том, что это судьбоносный выбор. Но при всей грандиозности решения нужно понимать, что определен только общий вектор движения в завтрашний день. Есть еще нюансы, которые, собственно, и определят конкретную судьбу Украины. И эта судьба может стать принципиально разной.

ТРИ ДОРОГИ — ТРИ СУДЬБЫ

В части развития Украины, формирования ее реального будущего видится три основных дороги, со своими различными сценариями.

Дорога первая. Под флагом движения в сторону ЕС ситуация в стране консервируется. На фоне демонстрируемой видимости реформ сохраняются коррупция, зарегулированность бизнеса, продажные суды, заангажированные силовые ведомства и т.п. Принципиально ничего не меняется и в результате в обществе снова нарастает напряженность и недоверие к власти. Страну лихорадит и она постепенно, но уверенно продолжает сползать "в никуда". Не секрет, что сегодня Украина занимает в мировых рейтингах далеко не лучшие позиции. Так, по рождаемости и ожидаемой продолжительности жизни она на 218 месте из 228 стран; по уровню детской смертности — на 158 из 228; по благосостоянию — на 99 из 125; демократии — на 92 из 180; рабству — на 106 из 167; экономической свободе — на 162 из 178; налоговой нагрузке — на 107 из 189; восприятию коррупции — на 142 из 174; конкурентоспособности — на 79 из 140 и т.д. И в последние годы эти показатели, как правило, ухудшались.

Дорога вторая. В стране проводятся реальные реформы по искоренению коррупции, созданию благоприятных условий для ведения бизнеса, очищается судебная власть, облагораживаются силовые ведомства, либерализуется Налоговый кодекс и т.п. Одним словом, создаются условия для комфортной работы производителей: как отечественных, так и иностранных. При этом, "бросив весла", мы полностью "отдаемся ветру" зарубежных кредитов и инвестиций, а также надежд на структуризацию и списание долгов.

Думаю, что после урегулирования проблем на востоке страны и улучшения условий для ведения бизнеса инвестиции потекут в Украину в большом количестве. В результате в стране таки появятся новые заводы, улучшится в целом инфраструктура, исчезнут проблемы с дорогами и т.д. Все как бы хорошо.

Но такой сценарий порождает существенные риски. Так, несмотря на то, что по требованию ЕС в Украине будут введены технические регламенты, соответствующие Европейским директивам, и государственные стандарты, гармонизированные с европейскими стандартами, а системы технического регулирования и рыночного надзора будут приведены в соответствие с европейской практикой, украинские промышленность и экономика не станут заметно конкурентоспособнее. А вот перспектива массового вытеснения более сильными зарубежными компаниями неподготовленных украинских производителей с их собственного рынка вполне реальна.

Ведь фактическое состояние основной массы украинских предприятий таково, что по производительности они отстают от лидеров европейского и миро-





вого бизнеса до 10 раз, по дефектности превышают их до 1000 раз, а по себестоимости выпускаемой продукции выше в разы. Что касается уровня делового совершенства (в соответствии с 1000-балльной шкалой, принятой в мире), они отстают от основной массы компаний развитых европейских стран до 3 раз, а от компаний-лидеров — до 5 раз.

Известно, что "яд от лекарства отличается только дозой". В этом смысле, если подавляющую часть украинского рынка "оккупируют" зарубежные компании, а на зарубежных рынках сможет закрепиться только незначительная часть отечественных предприятий, то при чем же тогда государство Украина? При таком раскладе оно может превратиться просто в придаток развитых стран в глобальном мире, в обслуживающую их территорию. Такому будущему Украины могут способствовать и внешние долги, которые достигли весьма внушительных размеров: сравнялись с ВВП страны или даже его превысили. При этом совсем не понятно, каким образом эти долги будут возвращаться. Разве что землей, другими ресурсами и атрибутами, необходимыми для независимости Украины? Что еще важно понять. Иностранные организации не будут помогать за свой счет украинским предприятиям совершенствоваться и повышать конкурентоспособность. Зачем же им готовить для себя сильных конкурентов?

Помимо этого, выбирая второй путь, желательно не забывать, что зарубежные инвестиции, как и медали, имеют две стороны: "Экономикам больным, по традиции, назначают доктора инвестиции, и не просто "лишь бы что", а зарубежные, да такие, чтоб как море, безбрежные! Инвестиции — лекарство не хилое, обладая удивительной силою, могут на ноги поставить любую экономику отстало больную. Но, увы, здесь есть проблема извечная, от одних болезней излечивая, инвестиции, внешне благие, порождают болезни другие. Возникает ситуация странная — продвигая капитал иностранный, инвестиции-антибиотики оставляют без зарплаты работников украинских компаний, несовершенных, без получения соглашения лишая их вмиг потребителей, как профессионалы любителей. А так как несовершенных ныне большинство компаний в Украине, этим провоцируется банально напряжение в стране социальное. …Вот и думай, что делать, и срочно, чтоб уйти от эффектов побочных, чтоб построить систему стройную, где станет больше своих достойных!".

Дорога третья. Сценарий тот же, что и в предыдущем случае. Но при этом, параллельно с реальными реформами и получением внешних субсидий и инвестиций осуществляется **активная государственная политика мотивации и содействия отечественным предприятиям, организациям и учреждениям в непрерывном целенаправленном системном совершенствовании** на основе лучших европейских подходов и деловых практик. Чтобы как можно быстрее они начали работать так же, как работают их конкуренты из развитых стран. Чтобы планомерно сокращался разрыв в части деловой культуры между украинскими предприятиями и компаниями продвинутых стран Европы и мира. Чтобы наши предприятия смогли сами "вырабатывать" большие деньги и в достаточной мере наполнять госбюджет.

Но достичь этого без соответствующей государственной политики, без активного содействия со стороны власти практически невозможно. Из-за бездействия властных структур мы уже потеряли почти четверть века после приобретения Украиной неза-

висимости. Да и сами органы исполнительной власти сегодня должны работать по новому, а, следовательно, существенно усовершенствовать свою деятельность. Иначе, как они смогут что-либо изменить в стране в лучшую сторону даже после административной реформы?

А для того, чтобы понять, как правильно "перенастроить" украинскую экономику и что должна для этого делать власть, необходимо, прежде всего, "открыть глаза", внимательно рассмотреть и осознать, что это такое — "продвинутые компании" в Европе и мире. Но нужно рассмотреть их не столько "сверху", где находятся уже плоды деятельности, а главное "изнутри", в "корневой системе", где эти плоды зарождаются и созревают. Нужно понять, в чем разница между нашей деловой культурой, выращенной в "зазеркалье", в условиях 70-летнего дефицита и варварского перераспределения в последнюю четверть века, и деловой культурой развитых стран, изначально формирующейся в условиях реальной конкуренции насыщенного рынка и демократии.

Но также важно осознать, что в Украине уже накоплен методический и практический опыт организации совершенствования отечественных компаний. Получены полномочия от EFQM ("законодателя моды" по совершенным организациям на континенте) на проведение оценивания компаний и подтверждение их уровней совершенства, вплоть до выдачи сертификата EFQM "Признанное совершенство". Подготовлены эксперты по совершенным организациям, имеющие европейское признание. Отработаны технологии сопровождения предприятий в целях их совершенствования и оценивания. Реализован ряд успешных пилотных проектов, подтвердивших эффективность применяемых технологий. В конце концов, подготовлены предприятия, способные быть образцами для подражания. Для широкомасштабного распространения этого опыта и новых возможностей в интересах производителей и экономики Украины нужны только понимание и политическая воля первых лиц государства.

ПОЧЕМУ УКРАИНСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НУЖДАЮТСЯ В СОДЕЙСТВИИ

Лучшие европейские компании — это те, которые в наибольшей мере соответствуют фундаментальным концепциям совершенства, сформулированным EFQM. Это: лидерство через видение, вдохновение и честность; адаптивное управление; добавление ценности для потребителей; достижение успеха через таланты людей; использование творчества и инноваций; построение устойчивого будущего; развитие организационных способностей; устойчивое достижение выдающихся результатов. По сути это компании, отличающиеся высоким уровнем деловой культуры.

И здесь хочется обратить внимание на интересный факт. Предприятия, созданные в Украине мировыми лидерами, изначально отличаются высокой деловой культурой, свойственной их материнским компаниям, несмотря на то, что у них украинский персонал (одним из примеров здесь может служить компания "Джейбил Серкит Юкрейн Лимитед" в Закарпатской области). Это свидетельствует о том, что отечественные предприятия с украинским персоналом также возможно "настроить" на современную европейскую "тональность". Нужно только правильно понимать эту "тональность" и разбираться в "деловых нотах", а также создать соответствующие мотивацию и условия. О том, что это реально, свидетельствует, например, тот факт, что в декабре 2014 г. Президент ЕС Дональд Туск, вручая награды руководителям двух украинских предприятий-победителей Турнира по качеству стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), назвал эти предприятия образцами для подражания на территории ЦВЕ.

Принимая государственные решения по возрождению экономики, нужно учитывать, что не по вине промышленников и предпринимателей в Украине на протяжении более 70-ти лет, в условиях тотального дефицита и тоталитарного режима, формировались "вывихнутая" экономика и неразвитая деловая культура. Культура, для которой характерны низкое качество продукции при ее высокой себестоимости, низкая производительность труда, неэффективное использование ресурсов, небрежное отношение к окружающей среде, необязательность в отношениях с деловыми партнерами и т.п. А последние четверть века, уже в независимой Украине, украинским промышленникам и предпринимателям сложно было самим разобраться, как нужно "перенастроить" организацию бизнеса и менеджмент в перенасыщенном рынке (ведь этого не смогли понять даже в Минэкономразвития). Они, прежде всего, вынуждены были осваивать науку приспособления и выживания в условиях процветающей коррупции и враждебного бизнес-климата.

И сегодня, когда Украина определилась со своим европейским выбором, при стремительном изменении рыночных условий и правил бизнеса украинские предприятия не могут самостоятельно резко измениться, в короткие сроки усовершенствоваться и стать "современными европейскими". Даже если их "отпустят с поводка" чрезмерного государственного регулирования и укажут, какие отныне в стране действуют "планки" технических регламентов и государственных стандартов. Здесь крайне необходимы доброжелательное содействие и активная поддержка со стороны власти.

К сожалению, часто от высокопоставленных чиновников приходится слышать: "Конкуренция сама урегулирует рынок. Государство должно только разрегулировать бизнес, а остальное — это проблемы самих предпринимателей. Кто сильнее, тот и выживет". Но это может быть результативно только при желании создать условия для преимущественного "оккупирования" украинского рынка зарубежными компаниями. Украинские же предприниматели после разрегулиро-



вания вряд ли смогут сами быстро разобраться в том, что происходит и как им нужно изменяться, чтобы стать конкурентоспособными на современном европейском рынке. Это факт и его нельзя игнорировать.

Второе утверждение звучит приблизительно так: "Совершенствование на основе европейских подходов нужно только компаниям, экспортирующим свою продукцию. Для тех, кто ориентирован на внутренний рынок — это не имеет значения". Но это тоже не верно. Наш внутренний рынок давно уже потерял свою изолированность. В современном европейском, да и мировом бизнесе не существует границ. Украинский рынок — это одна из составляющих глобального рынка. Любая зарубежная компания может торговать, а значит, и конкурировать на внутреннем рынке Украины. Следовательно, кто неконкурентоспособен на европейском рынке, тот неконкурентоспособен и на рынке украинском.

А посему, если украинская власть действительно озабочена не только своим благополучием, но и судьбой украинского народа, она обязана, наряду с прекращением "удушения" предпринимателей в своих объятиях, также позаботиться о том, как мотивировать их к совершенствованию. Научиться самой и научить предпринимателей апробированным современным подходам и методам совершенствования. Создать для обеспечения целенаправленного массового совершенствования благоприятные условия. То есть сделать то, без чего вряд ли удастся изменить в стране деловую культуру, сохранить и развить конкурентоспособный отечественный бизнес.

ЧТО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОЖЕТ ДАТЬ УКРАИНЕ?

Прежде всего, совершенствование — это альтернатива для наполнения госбюджета. В результате повышения эффективности функционирования отечественных предприятий, приобретения ими способности "вырабатывать" существенно больше денег можно заметно увеличить поступления в бюджет при пониженных процентных ставках. При этом, не "провоцируя" налогоплательщиков. В результате совершенствования увеличатся внутренние инвестиции в развитие промышленности и количество рабочих мест с одновременным ростом заработной платы. Сократится бедность и возрастет обеспеченный спрос на продукцию и услуги, а это, в свою очередь, будет стимулировать развитие экономики Украины. Начнет расти экспорт украинских товаров и услуг. Повысится удовлетворенность потребителей. Улучшится отношение производителей к окружающей среде, а также в целом к обществу. Также совершенствование будет способствовать развитию бережливости при расходовании ресурсов, в том числе энергетических, и появится возможность вместо повышения тарифов ЖКХ наоборот их понижать (за счет снижения себестоимости). В конечном итоге — это обеспечит улучшение жизни простых украинцев и повышение их доверия и лояльности к существующей власти. А одновременно произойдет позитивное изменение ментальности украинцев и ее приближение к ментальности современных европейцев, рост уважения к Украине, к ее истории и языку. И, как заявляют эксперты, рост экономики должен изменить в позитивную сторону также отношение к Украине со стороны жителей ее восточных областей и Крыма. А в заключение хочу заметить, что реформы не обязательно должны быть болезненными, как нам это навязывают.

ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ

Что из себя представляют продвинутые европейские государства и что важно учесть для преобразования Украины, проиллюстрировано на примере Англии.

Англия. Чтобы увидеть наяву культуру в новом стиле великой Англии, страну мы всю исколесили. И обобщить здесь есть резон, в восторге подняв брови: вся Англия — сплошной газон, возделанный с любовью. Она простерлась средь цветов, в гармонии пейзажей, с вкрапленьем древних городов с тысячелетним стажем, что отражают на свой лад веков переплетенья. Здесь каждый город — это клад, музей изобретений. Здесь сочетанье разных рас — различные аббатства, в дворцах и храмах, без прикрас, несметные богатства… А Лондон! Это как фантом, гигантская скульптура, где каждый камень, каждый дом — шедевр архитектуры! Здесь для потомков сберегли творенья древних предков, чтоб помнить мы всегда могли то, что увидишь редко. …Я весь у Англии в плену, от впечатлений — млею. **Как нужно обожать страну, чтоб так ее лелеять!**

Англия глазами украинского туриста. Проехав Англию, друзья, и вдоль, и поперек, я не задать себе вопрос, в который раз, не смог. Чем Англия так хороша? Другой страны чем краше? Чем отличается она от Украины нашей? Ведь все у нас, как будто, есть, что в Англии я видел. Так почему живем не так? За что нас Бог обидел? Я долго думал и нашел на тот вопрос ответ — чего, как в Англии, в моей стране покуда нет. Великолепные дома и в Украине есть, но в Англии такие все, и их не перечесть. Есть в Украине, кое-где, и чистые места, но в Англии такие все — вся Англия чиста. Да и компании у нас порою — высший класс, но в Англии такие все, как лучшие у нас. Есть в Украине богачи, скажу вам, не греша, но в Англии… нет бедняков, и жизнь так хороша! Культура здесь на высоте уже который век, и ценность главная для всех — свободный Человек. **Чтоб в Украине жить, как здесь, мудрее нужно быть и украинский свой народ, как в Англии, любить.**

КАЛИТА Петр, президент Украинской ассоциации качества,
президент Клубов лидеров качества Украины и стран Центральной и Восточной Европы,
почетный президент Международной гильдии профессионалов качества



Транспортные выставки и конференции в 2016 г.

Несмотря на военно-политические коллизии, происходящие в Украине, транспортный комплекс страны продолжает работать: железная дорога, судоходные компании, автотранспортные предприятия перевозят грузы и пассажиров, порты и терминалы принимают суда и переваливают грузы, самолеты летают — т.е. грузы перемещаются, пассажиры перевозятся. И все же кризисная ситуация, сложившаяся в Украине и коснувшаяся соседних стран, значительно повлияла на финансово-экономическое состояние национальной экономики, в т.ч. и на транспортную отрасль.

Во времена тяжелой финансовой ситуации между субъектами экономической деятельности усиливается конкурентная борьба и повышается роль маркетинговой деятельности организации с целью дальнейшего продвижения на рынке своей продукции и услуг. Участие в выставках и конференциях практически было и остается одним из самых эффективных инструментов маркетинга.

ТРАНСПОРТНЫЕ ВЫСТАВКИ

"В кризисные времена, когда все силы надо мобилизовать на подъем экономики страны, проведение выставок, особенно выставок высокого уровня, крайне необходимо, так как они играют еще большую роль и значение, чем в годы финансовой стабильности", — отметил в своем выступлении один из экс-директоров Департамента морского и речного транспорта Украины.

Сегодня участие в выставке — это не просто участие в очередном тематическом мероприятии, не просто копирование действий конкурентных организаций по принципу "они участвуют, а чем мы хуже", не просто демонстрация своей продукции и услуг. В эти годы участие в выставке — это, в первую очередь, демонстрация и предложение новшеств — новых видов продукции, новых технологий, новых направлений деятельности.

Итак, какие интересные выставки и конференции, интересующие специалистов транспорта, ждут нас в наступившем году…

Выставка авиационного транспорта Киевский Международный Авиакосмический Салон "АВИАСВИТ-XXI" (организатор "Международный Выставочный Центр") запланирована на середину октября. Данное мероприятие, единственное в Украине, проводится один раз в два года и традиционно собирает большое количество специалистов авиастроения и воздушных перевозок из Украины и зарубежных стран.

Выставки легкового автомобильного транспорта запланированы на апрель и на май. Это соответственно "ОдессаАвтоШоу" (организатор "Центр Выставочных Технологий"), являющаяся, по сути, центральной выставкой легкового автомобильного транспорта на Юге Украины, и Киевская "SIA" (организатор Выставочная Компания "Премьер-Экспо"), по праву считающаяся центральной выставкой Украины данной тематики. Из других крупных городов страны (Харькова, Днепропетровска, Львова) пока нет сведений о проведении там выставок легкового автомобильного транспорта. В областных центрах — Херсон, Полтава и др. — периодически проводятся такие тематические выставки, но они собирают небольшое количество участников и соответственно посетителей.

В области грузового автомобильного транспорта запланировано две выставки. Проходящая в последние годы в Одессе в сентябре выставка в рамках конференции АсМАП реально выходит на высокий уровень. Это само по себе обоснованно, т.к. представление своей продукции зарубежными и отечественными предприятиями на мероприятии, на котором собираются в обязательном порядке потенциальные потребители этой продукции — что называется, попадание в десятку. Запланированная на октябрь Киевская выставка грузового автотранспорта "TIR" (организатор ВК "Премьер-Экспо"), бывшая в прошлые годы основной и, практически, единственной выставкой по данной тематике, в последние годы теряет



свой уровень. Это напрямую обусловлено как кризисной ситуацией в стране, так и развитием конкурентных специализированных выставочных мероприятий. Одесская октябрьская выставка "Коммерческий и муниципальный транспорт" в течение 10 лет своего существования собирает ежегодно не более 8—10 тематических экспонентов. В прошлом году данная выставка собрала всего 3—4 экспонента и поэтому называть "выставкой" такое мероприятие достаточно сложно, — разве что "разделом" какой-либо транспортной выставки.

В области водного транспорта в Украине проводится ежегодно 2—3 выставки. Николаевские выставки "Судостроение" и "Водный транспорт" (организатор ВК "ЭкспоНиколаев") в последние несколько лет собирают не более 12—15 участников. По сути, от этих выставок осталось только название и воспоминание о былых годах, когда данные мероприятия ежегодно собирали до 70 экспонентов — представителей профильных предприятий как отечественных, так и польских, немецких, российских. Каждый год само проведение данных выставок под вопросом. Авторитетная когда-то выставка "Одесса" (организатор РИА "Медиа-Компас"), ставшая с прошлого года ежегодной, все еще вызывает интерес у специалистов в области судостроения и судоремонта. На осенней выставке "Одесса-2015" в числе небольшого количества участников (около 15 экспонентов) все же были представлены как предприятия из Украины, так и, хоть и в меньшей степени, из стран дальнего зарубежья.



Нельзя не отметить апрельское мероприятие — Одесский форум-конференцию и проводимую в ее рамках выставку "Морское образование, подготовка и трудоустройство моряков" (организатор ВК "Одесский Дом"). Данное мероприятие буквально за 3—4 года поднялось на довольно-таки высокий международный уровень среди конференций (и выставок), посвященных образованию и подготовке моряков.

Выставки железнодорожного транспорта в Украине практически отсутствуют. Ежегодно планируемое мероприятие — Одесская октябрьская выставка "ТрансРейл Украина" (организатор РИА "Медиа-Компас") — является единственным. Но учитывая то, что данное мероприятие регулярно собирает небольшое количество участников — около 10—12, в прошлом году оно собрало не более 5—6 экспонентов.

Выставки по транспорту и логистике всегда были интересны для участников, т.к. охватывали большой сегмент экспонентов и посетителей — руководителей и специалистов всех отраслей транспортного комплекса. Ежегодно в Украине проводится три таких мероприятия — "ИнтерТранспорт/АгроЛогистика", Черноморский Транспортный Форум и "ТрансУкраина. ИнтерСклад". Одесская июньская выставка "ИнтерТранспорт/АгроЛогистика" (организатор "Центр Выставочных Технологий") в этом году будет проходить уже 15 раз. За последние 7—8 лет данная выставка вышла на высокий международный уровень и по праву стоит в одном ряду с ведущими выставками республик бывшего СССР и Восточной Европы: Московской "ТрансРоссией", Минской "Транспорт & Логистика", Казахстанской "Транспорт и Логистика — TransitKazakhstan". В разные годы данная выставка собирает от 90 до 140 экспонентов, в ее рамках проводится более 20 различных мероприятий: конференций, семинаров, круглых столов, презентаций. На торжественном открытии данной выставки прошлого года с приветственным словом выступали замести-

тели министра инфраструктуры Украины Юрий Васьков и Оксана Рейтер, Андрей Амелин, председатель ГП "АМПУ"; Марко Соржетти, генеральный директор FIATA; Орест Климпуш, глава Федерации работодателей транспорта. Само присутствие на открытии выставки руководителей главного транспортного ведомства страны говорит о высоком международном уровне данного мероприятия.

Одесский октябрьский Черноморский Транспортный Форум (организатор РИА "Медиа-Компас") ежегодно заявляет в своей программе проведение трех выставок: "ТрансУкраина", "ТрансРейл Украина" и "Коммерческий и муниципальный транспорт" и конференции. В предыдущие годы выставка "ТрансУкраина" собирала разное количество участников — в основном, представителей водного транспорта, логистических компаний. В "ТрансУкраине" прошлого года было представлено не более 25 экспонентов; всего в трех выставках ЧТФ приняли участие не более 35 экспонентов. В то же время нельзя не отметить, что, практически, впервые за все время проведения ЧТФ в рамках данного мероприятия, кроме традиционной конференции, еще были организованы два тематических круглых стола и экономический форум "Украина и мир: новый диалог", собравший в силу своей новизны небольшое количество делегатов.

На Киевской октябрьской выставке "ТрансУкраина. ИнтерСклад" (организатор ВК "Премьер-Экспо"), проходящей одновременно на одной площадке с выставкой грузового автомобильного транспорта "TIR", в прошлом году впервые была организована новая экспозиция — "ColdChain Ukraine (холодная логистика)", состоящая из трех сегментов "Cold": склад, транспорт, поставки. В рамках проведения данной выставки были организованы две конференции и др. мероприятия. Но, несмотря на все это, выставка "ТрансУкраина. ИнтерСклад-2015" собрала не более 40—45 экспонентов, что меньше по сравнению с предыдущими годами. Несмотря на разницу в уровне, каждая из этих выставок по транспорту и логистике в любом случае вызывает интерес у руководителей и специалистов транспорта.

Среди выставок, проходивших в прошлом году, можно отметить ноябрьские выставки: Киевскую "АвтоДорЭкспо" и Одесскую "АгроСфера". Выставка "АвтоДорЭкспо" всегда интересна автомобилистам как мероприятие, единственное в Украине, собирающее предприятия и компании, занятые строительством автомобильных дорог. Выставка "АгроСфера" и прошедшая в ее рамках конференция вызвали огромный интерес у транспортников — портовиков и экспедиторов, занимающихся перевалкой и транспортировкой зерновых и другой сельскохозяйственной продукции.

Из выставок по транспорту и логистике, проходивших в прошлом году в странах ближнего зарубежья, — это, в первую очередь, Минская "Транспорт & Логистика". Данная выставка в последнее время ежегодно собирает 120—130 экспонентов из стран Восточной и Западной Европы, Прибалтийских республик и Азии. В рамках работы данной выставки всегда проходят интересные конференции и семинары, подписываются договоры о сотрудничестве представителями транспортных комплексов разных стран. Также представители украинских транспортных предприятий и компаний небольшими делегациями принимали участие в Казахстанской выставке "Транспорт и Логистика — TransitKazakhstan" и Московской "ТрансРоссии".

В Санкт-Петербурге на самом крупном на территории бывш. СССР и Восточной Европы форуме по судоходству, судостроению и судоремонту "Нева-2015" ведущие судостроительные предприятия и компании Украины принимали участие и в качестве экспонентов и делегатов конференции, и в качестве посетителей выставки.

КОНФЕРЕНЦИИ

На этот год запланировано большое количество специализированных транспортных конференций и различных форумов. Самое знаковое из них — Международная транспортная неделя, проводимая в Одессе (организаторы АО "ПЛАСКЕ" совместно с "Центром Выставочных Технологий") — в этом году состоится в конце мая—начале июня. Традиционно в рамках данного мероприятия пройдут: Международный Семинар по упрощению процедур торговли, День международного экспедитора, выставка "ИнтерТранспорт/Агро-Логистика" и проводимая в ее рамках конференция, Конгресс Экспедиторов и Логистических Операторов Юго-Восточной Европы.

В силу того, что конференция "Транспортная сеть Черноморского региона: комплекс коммуникаций между Европой, Азией и другими континентами", проводимая в рамках выставки "ИнтерТранспорт/Агро-Логистика", включена в состав мероприятий Международной транспортной недели, она всегда собирает большое количество делегатов. Наряду с данной конференцией, ежегодно проводится ок. 20 различных тематических мероприятий: научно-практических конференций, семинаров, круглых столов, презентаций, заседаний профильных комитетов и т.д. На этих мероприятиях всегда присутствуют руководители и специалисты-практики организаций транспортной отрасли, руководящий состав научных, исследовательских и проектных институтов и ВУЗов.

С большим интересом в последние годы для руководителей и специалистов предприятий транспортной отрасли стран Черноморско-Азовского и Каспийского регионов проходили конференции "Мультимодальные перевозки: мост между Европой и Азией" и "Грузоперевозки в Черноморско-Каспийском регионе" (организатор "Вива Консалт"). Интересны эти мероприятия в первую очередь тем, что на данных конференциях планируются и рассматриваются вопросы взаимодействия различных видов транспорта. В этом



году организаторы запланировали 3 конференции: в Стамбуле — в мае, в Алматы — в июне и в Батуми — в сентябре, также планируется конференция в Польше.

День украинского логиста, проводимый в Киеве (организатор "Трейд Мастер Групп"), запланирован на конец мая и конец ноября. В октябре также запланировано проведение конференций — в рамках Одесского Черноморского транспортного форума и Киевской выставки "ТрансУкраина. ИнтерСклад".

В конце мая состоится "Зерновой форум и морские дни в Одессе" (организаторы "МЮрС "ИнтерЛегал" и "АПК-Информ"). В прошлом году данный Одесский форум собрал 350 делегатов, в этом году ожидается участие около 500 делегатов.

Из узкоспециализированных конференций, запланированных на 2016 г., основные пройдут в Одессе — это упоминавшаяся выше апрельская "Морское образование, подготовка и трудоустройство моряков" и сентябрьские: конференция АсМАП и "Черноморский Контейнерный Саммит". А также конференция в рамках Одесской выставки "АгроСфера".

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прошлый год показал, что ситуация с организацией и проведением транспортных выставок и конференций в нашей стране не настолько уж и плоха. Ежегодно проводятся выставки по транспорту и логистике, выставки автомобильного транспорта: грузового и легкового, выставки водного транспорта и т.д. Организаторы большинства транспортных выставок, проводимых в прошлые годы, стараются удержать уровень своего мероприятия — внедрять новшества путем организации новых разделов, интересных экспозиций, семинаров, круглых столов и т.д. Организуются и проводятся транспортные выставки и конференции новой тематики, что само по себе закономерно, так как есть большой интерес в участии или просто посещении данных мероприятий. На непрофильных выставках организуются "транспортные" разделы, например, на Херсонской агровыставке местные автосалоны демонстрировали свои модели внедорожников, на Одесской выставке "АгроСфера" были организованы экспозиции легкового автомобильного транспорта с представлением моделей внедорожников и моделей машин среднего класса. Более того, в данной Одесской аграрной выставке и конференции немало представителей украинских морских портов принимали участие в качестве экспонентов и делегатов.

И все же кризисная ситуация в Украине внесла свою лепту в проведениеи таких мероприятий. Изменились стандарты количественного, да и качественного состава участников выставок — так, если раньше на выставке среднего уровня были представлены 33—35 экспонентов, то в настоящее время нормальной неплохой выставкой считается мероприятие и в 30, и в 25 экспонентов. Сейчас большую роль в организации выставок и привлечении участников играет комплекс дополнительных мероприятий, проводимых в рамках той или иной выставки — различные конференции, круглые столы, семинары, презентации и т.д. Украинские транспортные выставки (в первую очередь, это выставки по транспорту и логистике) в последнее время стали именно тем местом, где можно в равной степени как ознакомиться с продукцией и услугами, представляемыми экспонентами, так и провести ряд конструктивных встреч со своими потенциальными партнерами.

Последние два года показали, что транспортные выставки служат как для поддержания имиджа организации, так и для демонстрации новейших видов оборудования, новых услуг и технологий. Каждое предприятие, компания, в том числе и выставочные компании делают все для того, чтобы пережить трудности, возникшие в период кризиса, и выйти из него достойно. Безусловно, каждый это делает в меру своего профессионализма и порядочности по отношению к участникам выставки и своим конкурентам. Как для вашей организации определить выставку, в которой можно принять участие с наименьшими затратами и большей эффективностью, — читайте в одном из следующих номеров нашего журнала.

БОХАН Сергей





www.transport-journal.com

ПРЯМАЯ ПОДПИСКА ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ	ПОДПИСКА ЧЕРЕЗ ПОДПИСНЫЕ АГЕНТСТВА
I. ПОДПИСКА	
Подписку можно оформить с любого числа и на любой срок, как на печатную и на электронную версии, так и "Комплексный пакет"	Подписку можно оформить только на электронную версию
II. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА	
Цена подписки за 1 экземпляр дешевле. При оформлении подписки на полгода, год и более — предоставляются спеццены	Цена подписки за 1 экземпляр больше. Стоимость подписки неизменна независимо от срока подписки
III. ДОСТАВКА ПЕЧАТНОЙ ВЕРСИИ	
Курьером — в Киеве и Одессе в течение 1-го дня. Почтой — прямая рассылка из редакции	Только рассылка почтой, через офисы подписных агентств, что увеличивает срок доставки
IV. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ	
Подписчики имеют возможность бесплатного размещения в журнале новостей, сообщений, статей и др. аналитических, обзорных, информационных материалов о деятельности и достижениях организации подписчика	В связи с тем, что персонифицированные сведения о подписчиках не предоставляются — подписчики не имеют возможности бесплатного размещения в журнале аналитических, обзорных и информационных материалов о деятельности и организации подписчика
V. БОНУСЫ	
Подписчики имеют возможность размещения в журнале цветных и ч/б рекламных и информационных материалов: модулей, статей — по спецценам	В связи с тем, что персонифицированные сведения о подписчиках не предоставляются — подписчики не имеют возможности размещения по спецценам цветных и ч/б материалов

ПО ВОПРОСАМ ОФОРМЛЕНИЯ ПОДПИСКИ И РАЗМЕЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБРАЩАЙТЕСЬ ПО АДРЕСУ:
УКРАИНА, 65001, Г. ОДЕССА, А/Я 299, ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ АО «ПЛАСКЕ», ЖУРНАЛ «ТРАНСПОРТ»
ФАКС: +38 (048) 7-385-375; 7-287-221; ТЕЛ.: +38 (048) 7-385-385, 7-288-288. E-MAIL: INFO@TRANSPORT-JOURNAL.COM
ТЕЛ: +38 (050) 390-54-09; +38 (067) 483-78-01 (СЕРГЕЙ БОХАН). E-MAIL: SUBSCRIBE@TRANSPORT-JOURNAL.COM;
ТЕЛ./ФАКС: +38 (044) 503-63-73; ТЕЛ.: +38 (097) 232-92-55 (ТАТЬЯНА ЯТЕЛ). E-MAIL:REKLAMA@TRANSPORT-JOURNAL.COM



ПОДПИСНОЙ КУПОН — ЗАЯВКА

Наименование компании: ______________________________

____

Сроки подписки: с «   »   201 г.   по «   »   201 г.

Должность и Ф.И.О. руководителя: ______________________________

____

ИНН______________________________ Свидетельство плательщика НДС №______________

Тел.: ______________________________ Факс: ______________

Юридический адрес: ______________________________

____

Адрес доставки (почтовый, E-mail): ______________________________

____

Электронный адрес доставки (E-mail): ______________________________

Контактное лицо — должность, Ф.И.О, тел., E-mail: ______________________________

____

Вид деятельности: ______________________________

WWW ______________________________

ОБОЗНАЧЬТЕ ЗНАЧКОМ √ ЗАИНТЕРЕСОВАВШИЕ ВАС ВЕРСИИ ЖУРНАЛА «ТРАНСПОРТ»

		НАИМЕНОВАНИЕ ПОДПИСНОГО ПАКЕТА		
		КОМПЛЕКСНЫЙ ПАКЕТ (PDF + печатная версия)	**ЭЛЕКТРОННЫЙ ПАКЕТ (PDF-версия)**	**ПЕЧАТНЫЙ ПАКЕТ (печатная версия)**
ПЕРИОД ПОДПИСКИ		Еженедельно: *1, 2, 3 недели месяца* — **электронная PDF-версия:** оперативная новостная и нормативная информация; *4-ая неделя месяца* — **печатная версия:** комментарии событий и аналитические статьи о ситуации в различных сегментах транспортного комплекса	Еженедельно: *1, 2, 3 недели месяца* — оперативная новостная и нормативная информация, *4-ая неделя месяца* — комментарии событий и аналитические статьи о ситуации в различных сегментах транспортного комплекса	Ежемесячно: (*4-ая неделя месяца*) — комментарии событий и аналитические статьи о ситуации в различных сегментах транспортного комплекса
1-ое полугодие 2016 года	**1 МЕСЯЦ**	400,00 грн.	279,00 грн.	182,00 грн.
	3 МЕСЯЦА	1200,00 грн.	837,00 грн.	546,00 грн.
	6 МЕСЯЦЕВ	2280,00 грн.	1590,00 грн.	1038,00 грн.

______________________________ / ______________________________ /

дата подпись М.П. фамилия И.О. должность

ОТПРАВЬТЕ «ПОДПИСНОЙ КУПОН — ЗАЯВКУ» ПОЧТОЙ или ФАКСОМ по АДРЕСУ:

УКРАИНА, 65001, г. ОДЕССА, А/Я 299, ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ АО «ПЛАСКЕ», журнал «ТРАНСПОРТ»
Факс: **+38 (048) 7-385-375; 7-287-221**; тел.: **+38 (048) 7-385-385, 7-288-288.** E-mail: **info@transport-journal.com**
Тел.: **+38 (050) 390-54-09; +38 (067) 483-78-01** (Сергей Бохан). E-mail: **subscribe@transport-journal.com**;
Тел./факс: **+38 (044) 503-63-73;** тел.: **+38 (097) 232-92-55** (Татьяна Ятел). E-mail:**reklama@transport-journal.com**
WWW. TRANSPORT-JOURNAL.COM

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ НЕДЕЛЯ В ОДЕССЕ

31.05 – 03.06.2016

31.05 VI Международный семинар по вопросам упрощения процедур торговли и «единого окна»

1.06 XIV День международного экспедитора

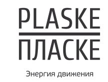
1-3.06 XV Международная выставка по транспорту и логистике «Интер-ТРАНСПОРТ»

2-3.06 Конгресс экспедиторов и логистических операторов Юго-Восточной Европы

Контакты для регистрации:

Тел.: +380 48 7 385 385; факс: +380 48 7 385 375; E-mail: transportweek@plaske.ua

Официальные партнеры





При поддержке:









